**PLANO DE AULA 10.08 -**  **APRESENTAR PROJETOS DE NEGÓCIOS**

**COM A TÉCNICA PITCH**

**Apostila 10 –** **Empreendedorismo e Inovação na Era Digital**

Apostila disponível no link <http://trampotech.com.br/>

**TEMA**

Como realizar a técnica Pitch, exposição relâmpago de projetos de negócios para investidores.

**OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM**

Professor, os objetivos de aprendizagem desta aula são:

Ao final desta aula, o aluno precisará ter conquistado os seguintes objetivos:

* Ter conhecimento do que é a técnica Pitch, que é um formato de apresentação de projeto de negócios breve (“relâmpago”) e bem objetivo;
* Ensaiar e saber realizá-la em diversas circunstâncias;
* Saber quais são os pontos mais importantes de informações nossas ou do projeto que queremos repassar;
* Saber identificar o momento apropriado de fazer a apresentação pitch;
* Conhecer recursos de apresentação e de argumentação verbal ou visual para apresentações relâmpagos.

**PROBLEMA-SOLUÇÃO OU DESAFIO (PBL)**

DESAFIO: Todos nós precisaremos apresentar projetos de negócios para interlocutores ou uma plateia com pouco tempo ou paciência. O desafio é fazer uma apresentação, simples, rápida e compreensível para qualquer público. Essa é a essência e a meta da técnica Pitch.

**Desafios ao longo do curso:**

Professor, indique aos alunos que os seus projetos ou cogitações de negócios podem ser, justamente, o ponto de partida para ensaiar e experimentar a técnica Pitch.

Segue uma descrição básica destes possíveis desafios:

* Colegas querem montar serviços de turismo ecológico em Mato Grosso de Sul;
* Técnico de informática quer lançar microempresa de serviços digitais;
* Pequeno grupo de colegas quer montar loja virtual de roupas e estampas (camisetas);
* Pequena empresa de marketing social.

**METODOLOGIA E DINÂMICAS**

Professor, a técnica pitch, relâmpago, de apresentação pessoal ou de projetos de negócios pode ser alavancada por boas dinâmicas de grupo.

Peça aos alunos que formem duplas e se apresentem um ao outro.

Na segunda etapa, peça que alguém da dupla apresente o outro conforme as informações prestadas.

Em seguida, você pode fazer uma dinâmica de grupo geral em que cada um se apresenta conforme o que treinou em dupla.

Treino é tudo para fazer bem uma apresentação relâmpago bem feita.

Treine, treine e treine”, está é a palavra de ordem para os alunos.

Cada aluno pode, se quiser, gravar uma apresentação pitch na câmara de seu celular.

É um sentimento comum e natural, sentirmos um desconforto com nossa imagem e voz nas primeiras gravações. O segredo é levar com leveza este desconforto e prosseguir, insistir até que aceite bem seus resultados.

É importante respeitar os momentos de “bloqueio” de cada aluno, mas é igualmente importante que o aluno saiba da importância de retornar às tentativas tão breve quanto possível.

**RECURSOS**

Professor, o tema desta aula pode ser examinado mediante o diálogo e as conversas com os alunos. Vídeos não são indispensáveis, mas podem ser um gatilho para despertar a atenção do aluno. Caso entenda necessário, providencie uma conexão de internet para a sala ou ver quais alunos possuem acesso à internet em casa ou no celular.

Repasse, também, com antecedência os links dos vídeos para que os alunos possam assisti-los em casa ou em uma lan house, por exemplo.

Para o dia da aula, caso falhe ou não tenha conexão à internet, peça aos alunos que tenham acesso por meio de celular que assistam os vídeos com os colegas.

**AVALIAÇÃO**

Professor, retome os objetivos de aprendizagem estabelecidos acima e verifique junto com os alunos se eles foram cobertos. A avaliação pode e deve reforçar os pontos ministrados e, apontar eventuais lacunas a resolver dentro ou fora da sala de aula.

++++

Destaquemos que a avaliação é fundamental na construção do aprendizado do aluno. Mais do que simplesmente dar notas e atribuir um número ou um conceito (bom, razoável, ruim, por exemplo) ao desempenho do aluno ou da equipe, o que importa é examinar, junto com eles e numa postura de diálogo qual foi o conhecimento assimilado e o aprendizado real.

Tenha em mente que esta abordagem implica avaliar CONHECIMENTO, HABILIDADES E ATITUDES (C.H.A.).

O conhecimento em si é a avaliação mais comum e tradicional. Mas é importante saber se este conhecimento formal está se traduzindo em habilidades reais dos alunos no domínio dos conceitos e das ferramentas. E, além disso, em atitudes concretas e construtivas de aprendizado.

Com a abordagem apropriada, esta avaliação poderá ser feita de forma curta.

Faça ao final da aula, uma breve avaliação (cerca de 7 minutos, por exemplo) junto aos alunos e equipes para saber se conseguiram dominar os conceitos e as ferramentas básicas expostas nesta aula.

Procure fazer isto a partir dos DESAFIOS DEFINIDOS ou situações-problema a enfrentar.

Tenha presente que o elemento principal e direcionador das atividades avaliativas do C.H.A é o problema: o conhecimento adquirido, a capacidade real e a postura para bem resolvê-lo.

Se o desafio é o problema, então a régua ou a métrica será a capacidade de resolvê-lo.

São três os principais instrumentos de avaliação que podem ser utilizados:

(1) SOCIALIZAÇÃO E COMPARTILHAMENTO DOS RESULTADOS: Peça aos alunos e equipes que exponham o que aprenderam e os frutos dos seus trabalhos para os demais.

(2) RELATÓRIO TÉCNICO: “texto escrito estruturado que contempla o passo a passo do desenvolvimento do problema e a proposta de solução do problema.”, FREZATTI et ali (2018)

(3) OBSERVAÇÃO DOCENTE: Como professor, você pode pontuar e destacar conquistas dos alunos e seus progressos. Ressalte a eles também os percursos e trilhas percorridos.

Dado o tempo exíguo de aula, entenda que o relatório técnico de produção será feito de forma primordialmente oral pelos alunos e equipes ou em notas ao longo do curso.

Procure perceber e “medir” o quanto os alunos apreenderam uma noção básica dos conceitos expostos.

Além da compreensão básica, o importante é perceber se eles captaram e estão sensíveis à necessidade de dominar estes conceitos básicos ao longo do curso.

Retorne aos objetivos de aprendizagem definidos no início deste plano de aula para conferir se foram realizados. Caso não, procure enfrentá-los nas próximas aulas de forma concentrada (se houver tempo hábil) ou distribuída.

A medida do sucesso desta aula será dada por terem captado ou não a importância da disciplina e por acender em seus alunos a curiosidade pelo tema, mais do que um domínio estrito de todos os seus conceitos e ferramentas.

**CRONOGRAMA:**

Professor, nesta aula, fique muito atento ao tempo disponível para os exercícios práticos.

Professor, nesta aula, fique às dinâmicas de grupo e ao método dialógico de perguntas e resposta e novas perguntas e respostas sucessivas. Note que esta dinâmica pode ocorrer tanto entre professor e alunos quanto diretamente entre alunos e equipes.

Tempo total de aula: 45 minutos;

Abertura e aquecimento: 5 minutos;

Desenvolvimento e dinâmicas: 30 minutos;

Avaliação e fechamento: 10 minutos

**REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS PARA APRESENTAR A TÉCNICA PITCH DE APRESENTAÇÃO DE PROJETOS DE NEGÓCIOS**

Referências na apostila 10 – Empreendedorismo e Inovação na Era Digital

Apostila disponível no link <http://trampotech.com.br/>

Capítulo 4 – Apresentações de projetos de negócios para investidores Pitch para investidores .................................................................................................62 a 67

VÍDEO

Ei TV Empresarial - Saiba como fazer um pitch | Sabe o que é um pitch? É uma apresentação relâmpago de uma ideia de negócio, breve e objetiva. <https://www.youtube.com/watch?v=jf46h8eqhYg>

Construa um pitch pessoal incrível para entrevistas | Gupy Recrutamento | <https://www.youtube.com/watch?v=Ktans2UqCJ0>

5 passos para fazer um Pitch de excelência | Conexão Empreendedora

O Pitch - apresentação - é o momento de vender seu peixe! Pode acontecer em elevadores, salas individuais ou até em grandes auditórios. Pode ser de 30 segundos a 10 minutos. Vai depender da ocasião, do tipo de evento.

O mais importante é que o empreendedor seja capaz de mostrar sua proposta de forma clara e objetiva.

Neste vídeo, Fernando Gaspar, CEO da Conexão Empreendedora, fala sobre os 5 passos mais importantes para um bom pitch.

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=hYSMq9pP3M4>