



INSTITUTO FEDERAL

Triângulo Mineiro

Campus Avançado Uberaba Parque Tecnológico



PROFEPT

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

GUIA DO *ELEVATOR PITCH*: *Workshop* Educacional para estímulo do Perfil Empreendedor no Ensino Médio.

Danilo Geraldo Silva



Uberaba – 2021

Apresentação.

A proposta apresentada neste produto é oferecer aos professores do ensino médio, um guia para que eles possam desenvolver com seus alunos, uma atividade de estudos, diferente do convencional, onde os alunos estudam os conteúdos propostos e posteriormente realizam apresentações de *Elevator Pitches*, em uma competição divertida e motivadora, a atividade é denominada: “GUIA DO ELEVATOR PITCH: *Workshop* Educacional para estímulo do perfil empreendedor no ensino médio”.

O objetivo deste *Workshop* é incentivar o desenvolvimento de características do perfil empreendedor nos alunos, utilizando uma técnica extraída no mundo dos negócios, para a criação de apresentações rápidas e estruturadas, chamada de *Elevator Pitch*, ou Discurso de Elevador.

A técnica faz a alusão de um possível encontro, entre um empreendedor e um investidor no elevador, diante disso, o empreendedor tem a oportunidade de apresentar sua ideia, antes que o elevador chegue a seu destino final, que acontece geralmente, em poucos segundos.

Desse modo, a técnica possibilita uma apresentação rápida e estruturada, para que ele consiga apresentar nesse curto espaço de tempo, todos os elementos essenciais de sua ideia, para atrair a atenção o interesse do investidor para seu negócio.

Por isso, os empreendedores sempre estão com o seu *Elevator Pitch* decorado, pois a qualquer momento, ele pode encontrar alguém que possa ajudá-lo colocar a sua ideia em prática.

A utilização da técnica no contexto educacional, em especial no ensino médio, promove a aproximação dos alunos, com o mundo do empreendedorismo, além de permitir que esses desenvolvam características do perfil empreendedor, como a Busca de Informações, Independência, Autoconfiança e Persuasão e outras.

A ideia do produto é permitir que os professores escolham antecipadamente algum conteúdo de sua disciplina, e proponha que os alunos apresentem *Elevator Pitches* de até um minuto cada, ensinando algo novo e de forma inovadora aos ouvintes, sobre o tema escolhido, deste modo, os alunos são estimulados a pesquisar sobre o tema, e ao mesmo tempo em que aprendem algo novo, também ensinam aos demais.

Os alunos também são estimulados a competir, pois a atividade possibilita escolher a melhor apresentação, é um prêmio poderá ser oferecido, a esse *Elevator Pitch* campeão.

É muito gratificante, ter a possibilidade de construir nesse projeto, um material que de fato possa contribuir com outros professores, e assim incentivar a educação, pois essa, tem poder de transformar a vida das pessoas.

A vocês Professores, todo nosso respeito, carinho e admiração, desejo que este material possa verdadeiramente contribuir com o trabalho de vocês.

O autor.

Sumário.

1. Introdução.....	4
2. Objetivos da Atividade	6
3. Guia de Utilização.....	6
4. Divisão do Tempo.....	9
5. Estrutura do Elevator Pitch.....	10
6. Escolha do Tema.....	11
7. Resultados	13
8. Material Complementar	14
Referências Bibliográficas.....	15
Apêndices.....	16
Apêndice I – Slides Guia do Elevator Pitch: <i>Workshop</i> Educacional para estímulo do Perfil Empreendedor no ensino médio.....	16
Apêndice II – Modelo de Planilha para avaliação dos Elevator Pitches.....	33



1. Introdução.

Este material é o Produto Educacional, oriundo da pesquisa de mestrado “O USO DA TÉCNICA *ELEVATOR PITCH* PARA ESTÍMULO DO PERFIL EMPREENDEDOR NO CONTEXTO EDUCACIONAL” destinado aos professores do ensino médio, que queiram utilizar uma técnica inovadora para estimular o ensino, e ainda, desenvolver o perfil empreendedor em seus alunos, incorporando a técnica *Elevator Pitch*, ao contexto escolar, como uma atividade integradora, permitindo que conteúdos diversos sejam abordados, ao mesmo tempo em que habilidades empreendedoras são estimuladas, como por exemplo, as habilidades de oratória, persuasão, síntese e compreensão.

Sebrae (2017) define a técnica *Elevator Pitch* como uma breve apresentação de ideias de negócios, com o objetivo de atrair a atenção de possíveis investidores, fazendo com que esses sejam impactados pelas poucas palavras ali apresentadas, com a finalidade de despertar o interesse no negócio e posteriormente apoiar a ideia, com seu conhecimento ou com alavancagem financeira.

O *Elevator Pitch* é uma variação do termo *Pitch*, que em tradução livre do inglês significa “arremesso de elevador”, e consiste em uma técnica de apresentação de ideias ou negócios para investidores.

No *Elevator Pitch* a apresentação precisa ser rápida e assertiva, fazendo a alusão de um encontro inesperado com um possível investidor no elevador, sendo necessário escolher as palavras certas para “arremessar” uma ideia a ele, e despertar seu interesse antes que o elevador chegue a seu destino final.

Esta ferramenta é bastante utilizada para apresentação de Startups, em feiras de empreendedorismo e negócios, em eventos de aceleração de *Startups* e até mesmo programas de televisão, onde pequenos empreendedores apresentam através de *Elevator Pitches* suas ideias para uma bancada de investidores, que decidem se vão ou não apoiar o negócio.

Portanto, esse produto educacional é uma atividade de extensão, constituída por uma oficina, aqui denominada *Workshop* Educacional, pois as técnicas apresentadas serão validadas pela prática, e essa tem por objetivo desenvolver o perfil empreendedor por meio da técnica *Elevator Pitch*, incorporada aos conteúdos curriculares do ensino médio em quaisquer disciplinas.

É justificável o desenvolvimento deste *Workshop* Educacional para desenvolver o perfil empreendedor nos alunos, pois segundo Brasil (2017), a base nacional comum curricular aponta que, a escola deve promover no ensino médio a preparação básica para o trabalho e cidadania, acolhendo a juventude.

E um dos objetivos estruturantes desta, é a promoção do empreendedorismo, pela formação de uma cultura favorável ao desenvolvimento de criatividade, inovação, organização, planejamento, responsabilidade, liderança, colaboração, visão de futuro, assunção de riscos, resiliência e curiosidade científica, entre outros (BRASIL, 2017).

A pesquisa foi realizada pelo pesquisador e autor Danilo Geraldo Silva, sob a orientação do coautor, Prof. Dr. Marcelo Ponciano da Silva. O estudo investiga a aplicabilidade da técnica *Elevator Pitch*, no contexto escolar, por meio deste guia

pedagógico, promovendo assim a integração de atividades e estímulo ao perfil empreendedor nos alunos.

A aplicação da pesquisa, para validação deste produto, ocorreu na educação profissional e tecnológica, nos três cursos do ensino técnico integrado ao ensino médio, ofertados pelo Instituto federal de educação, ciência e tecnologia do triângulo mineiro – IFTM, no *campus* avançado Uberaba parque tecnológico, no ano de 2020, sendo eles, Computação Gráfica, Eletrônica e Manutenção e Suporte em Informática, na disciplina comum entre os cursos denominada “Gestão Empresarial e Empreendedorismo”.

Os alunos foram convidados a participar da atividade, que foi aplicada em dois momentos, sendo duas aulas de 50 minutos cada, onde na primeira foram apresentados os pressupostos teóricos e orientação para a atividade, e na segunda aula, foram apresentados os *Elevator Pitches* desenvolvidos pelos alunos.

No total 22 alunos aceitaram participar da atividade, cumprindo assim, as obrigatoriedades de ter o termo de Consentimento Livre e Esclarecido assinado pelos responsáveis legais, concordarem com o termo de Assentimento e responderem o questionário avaliativo no final da atividade.

A abordagem metodológica utilizada para a pesquisa é a qualitativa, de natureza aplicada, com objetivos exploratórios e os procedimentos adotados serão os da pesquisa-ação, onde o pesquisador assume um caráter participativo na investigação.

A pesquisa teve por objetivo, desde a sua idealização até a aplicação e validação, elaborar um guia pedagógico capaz de contribuir verdadeiramente com os professores, por meio de uma atividade integradora, extraindo uma técnica do mundo corporativo e a aplicando no ambiente escolar.

Permitindo assim, aproximar esses dois campos, para efetivamente contribuir com o desenvolvimento das habilidades do perfil empreendedor nos alunos, incentivando a transformação de suas realidades por meio da educação.

Deixo aqui como sugestão para todos aqueles que queiram utilizar esse material, acessar a íntegra da dissertação de mestrado do autor Danilo Geraldo Silva, no site do Programa de Pós-graduação em Educação Profissional e Tecnológica – ProfEPT do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Triângulo Mineiro – *campus* Uberaba Parque Tecnológico – IFTM *campus* UPT, para acompanhar toda a trajetória da construção desta atividade, bem como o referencial teórico utilizado, metodologia, resultados e apêndices.



2. Objetivos da Atividade

- Promover a multidisciplinaridade na educação utilizando a técnica *Elevator Pitch*.
- Estimular nos alunos as características comportamentais dos empreendedores: Busca de Informações, Independência, Autoconfiança e Persuasão.
- Apresentar as características da pedagogia empreendedora, a necessidade de estimular o espírito e o perfil empreendedor.
- Expor o conceito, a estruturação e exemplos, da técnica *Elevator Pitch*, para contribuir com a capacidade de sintetizar conteúdos e realizar apresentações em público.

3. Guia de Utilização

A atividade tem o tempo estimado de aplicação, de duas horas, ou pode ser executada em duas aulas de cinquenta minutos cada, onde na primeira é apresentada a parte teórica e a segunda é realizada a atividade prática.

É possível que sua aplicação seja tanto no modo presencial, como no modo virtual, utilizando a tecnologia para dinamizar ainda mais o processo, para aplicação, podem ser utilizadas as ferramentas de interação digital, como Google Meet ou Zoom, e a ferramenta Google Forms oferece a possibilidade de aplicação do questionário, a atividade também oferece a possibilidade de ser moldada de acordo com a necessidade do professor, sendo possível, utilizar a técnica para realizar qualquer tipo de apresentação rápida.

Na primeira parte, é apresentada a atividade, os objetivos, a metodologia e os critérios de avaliação, posteriormente é apresentado aos alunos o tema escolhido pelo professor para criação dos *Elevator Pitches*, e os pressupostos teóricos relacionados ao tema, comunicação verbal, empreendedorismo na escola, características comportamentais dos empreendedores, como estruturar um bom *Elevator Pitch* e Exemplos e Sugestões de *Elevator Pitches*.

A sugestão para os professores é utilizar os Slides disponíveis no Apêndice I, deste Guia. Posterior a isso os alunos terão um tempo para pesquisar e criar os seus *Elevator Pitches*.

A segunda etapa consiste na apresentação e avaliação dos *Elevator Pitches*, os professores poderão convidar avaliadores externos, como empreendedores locais, professores ou pessoas importantes ligadas ao empreendedorismo, para avaliar as apresentações a partir de três critérios:

- O Conteúdo.

O conteúdo foi apresentado de forma clara e compreensiva? Ou seja, é possível notar que na apresentação que o aluno se preocupou em realizar uma breve pesquisa para entender do assunto.

- A Criatividade.

A ideia apresentada é criativa? O aluno utilizou sua criatividade para apresentar, sua fala traz aspectos inovadores que demonstram que esse teve interesse em apresentar algo inovador e criativo para chamar a atenção do ouvinte.

- A Efetividade da ideia.

Essa de fato é uma ideia boa? Ou o aluno apenas realizou uma pesquisa aleatória na internet sobre o assunto, e realizou a apresentação sem apresentar entonação e interesse pelo que estava sendo apresentado.

A sugestão para avaliação é disponibilizar a tabela abaixo com os nomes dos participantes para que os avaliadores possam realizar as avaliações, a tabela também está disponível no apêndice II, deste documento:

Figura I – Modelo de Planilha para avaliação dos *Elevator Pitches*:

Caso a aluno obtenha nota baixa em algum dos tópicos é importante realizar um momento reflexivo após a atividade, para estimular aqueles que obtiveram desempenho baixo na atividade, a sugestão é realizar uma segunda atividade, sendo uma gincana de *Tik Toks*, que são vídeos curtos postados em uma rede social, com o mesmo nome, onde as pessoas postam vídeos curtos sobre todos os tipos de assunto, utilizando a criatividade para chamar a atenção de expectador, tais vídeos são parecidos com a técnica *Elevator Pitch* e pode paralelamente a essa atividade, estimular ainda mais o aprendizado dos alunos sobre o tema escolhido.

4. Divisão do Tempo

O *Workshop* foi desenvolvido para ser aplicado em duas horas, ou duas aulas de cinquenta minutos cada, que tem a seguinte sugestão para divisão de tempo:

Aula 1: Aplicação da Atividade

- **Orientações sobre atividade Prática e Aula Expositiva do conteúdo**

Tempo estimado de 40 minutos.

- **Desenvolvimento dos *Elevator Pitches***

Tempo estimado para o desenvolvimento dos *Elevator Pitches* é de 30 minutos, ou caso a atividade seja aplicada em duas aulas em dias distintos, esse intervalo pode ser o tempo para que os alunos possam criar e treinar suas apresentações.

Aula 2: Apresentação dos *Elevator Pitches*

Tempo estimado de 40 minutos, onde é possível apresentar de 20 a 25 *Elevator Pitches* de no máximo 1 minuto cada.

A sugestão é que os *Elevator Pitches* sejam apresentados individualmente ou em duplas.

- **Avaliação da Atividade**

Tempo estimado de 10 minutos, a avaliação sugerida é uma roda de conversa onde os alunos possam apresentar suas satisfações em participar da atividade.

5. Estrutura do *Elevator Pitch*

Elevator Pitch é uma técnica que visa formular uma apresentação sucinta e efetiva que transmita uma mensagem complexa, a fim, de conquistar determinado público.

O *Elevator Pitch* não deve seguir uma estrutura rígida, deve ser descontraído e inovador, como na apresentação de *Startups* ou ideias inovadores de negócios. A criação de um *Elevator Pitch*, surge a partir da seguinte estrutura básica:

1. O Problema:

Mostrar o problema.

2. A Solução:

Demonstrar como a solução funciona.

3. A Oportunidade:

Apresentar o diferencial da ideia apresentada como solução.

4. Informações adicionais:

Informar qualquer informação relevante sobre o tema para atrair ainda mais, a atenção do expectador.

De acordo com Sebrae (2017), a partir dessas questões, o discurso pode ser simplificado e estruturado através da fórmula:

- Qual o Problema?
- Qual o tamanho desse problema?
- Qual é a solução para o problema?
- Qual é a oportunidade ou diferencial dessa solução?

Para criação de um *Elevator Pitch* no contexto educacional, os alunos podem utilizar essa fórmula simplificada, para se orientarem no desenvolvimento de sua apresentação, não necessariamente eles devem responder a todas as perguntas, mas sim, se orientarem pelo objetivo principal da atividade que é ensinar algo a seu ouvinte, de forma inovadora sobre o tema escolhido.

Eles devem observar também os três critérios nos quais eles serão avaliados, sendo eles: o conteúdo apresentado, a criatividade e a efetividade da ideia, e o tempo máximo para a apresentação que é de um minuto.

6. Escolha do Tema

O professor tem total autonomia para escolher o tema para os alunos apresentarem os *Elevator Pitches*, com o objetivo de **ensinar algo aos ouvintes, de forma inovadora sobre o tema escolhido.**

Os alunos devem ser orientados a usarem toda a sua criatividade e não copiar conteúdos prontos da internet.

Abaixo algumas sugestões de temas, que os professores podem escolher para a atividade.

- Português - Uso correto da vírgula, acentuação, crase, etc.
- Matemática – Ideias inovadoras para ensino de equações, funções, raciocínio lógico.
- Ciências – Apresentar alguma novidade sobre o reino animal, celular ou solução para os problemas ambientais.
- Geografia – Apresentar alguma ideia relacionada a mapas, longitude ou sistema solar.
- História – Apresentar algum acontecimento histórico relevante.
- Química – Apresentar as ligações químicas, experiências químicas, elementos químicos, etc.
- Física – Apresentar alguma novidade sobre a física, como estudo dos movimentos, das partículas atômicas, etc.

Exemplos:

- Exemplo de *Elevator Pitch* sobre **Ciências:**

Teme sugerido: Soluções para evitar o contágio de médicos pelo novo Coronavírus.

"Apesar de ainda não haver regulamentação no País, sobre a teleconsulta, o ministério da saúde abriu uma exceção em função da Pandemia do Coronavírus.

A teleconsulta é a possibilidade de realizar uma consulta médica de forma remota, por meio de tecnologias seguras de comunicação online, como videoconferências em aplicativos de vídeo chamadas, podendo utilizar computadores, tablets e smartphones, com isso os pacientes podem ser previamente diagnosticados, evitando assim a contaminação dos médico, que podem acompanhar seus pacientes a distância."

Elevator Pitch apresentado por alunos do Curso Técnico em Administração/2020

- Exemplo de *Elevator Pitch* sobre **Geografia**

Tema sugerido: Problemas das enchentes em perímetros Urbanos.

"O Brasil é o sexto país que mais sofre com enchentes no mundo, devido a quantidade de construções irregulares, a falta de impermeabilização do solo e a disposição de lixo em locais indevidos. O nosso diferencial é promover soluções que resolvam tanto o problema social quanto ambiental, "sendo elas a construção de telhados verticais, promover a construção de áreas verdes em espaços públicos, principalmente em volta dos rios que cortam as cidades. "

Elevator Pitch apresentado por alunos do Curso Técnico em Administração/2020

- Exemplo de *Elevator Pitch* sobre **Português**

Tema sugerido: Dificuldade em escrever Redações

"Imagine que você está no meio de uma redação, e precisa citar uma teoria relacionada ao tema sugerido, porém você não consegue se lembrar com clareza das citações estudadas. Esse problema é muito comum, pois a citação é uma estrutura importante para a construção de uma boa redação, e ainda, o nervosismo contribui com o apagão. Por isso é importante estudar temas genéricos, para a preparação em provas como ENEM e vestibular. A nossa ideia é utilizar temas genéricos como, por exemplo, o Capitalismo e a Desigualdade social, onde a pessoa poderia começar falando que a sociedade é baseada na valorização do capital, traz por consequência a desigualdade social, pois pessoas com mais recursos financeiros tem mais acesso do que as que têm menos. Outro fator que corrobora nossa ideia foi à dificuldade dos alunos do ano de 2019 em discorrer sobre o tema

da Redação do Enem que foi a democratização no cinema do Brasil, que no seu desenvolvimento as pessoas poderiam expor que a desigualdade social influencia essa falta de democratização devido à dificuldade no acesso. Portanto estudar temas genéricos pode contribuir com a escrita de uma boa redação."

Elevator Pitch apresentado por alunos do Curso Técnico em Administração/2020

7. Resultados

Este produto educacional é fruto da dissertação denominada: O uso da técnica *Elevator Pitch* para estímulo do perfil empreendedor no contexto educacional. A presente pesquisa foi realizada no ano de 2020, na cidade de Uberaba - MG, aplicada aos alunos dos três cursos técnicos integrados ao ensino médio, oferecidos pelo IFTM CAUPT, na disciplina comum entre eles denominada "Gestão Empresarial e Empreendedorismo" com a colaboração da professora. Esta teve por objetivo propor e aplicar uma atividade extraclasse, para subsidiar os professores de ensino médio e ensino técnico integrado ao médio, com uma proposta de utilização da técnica *Elevator Pitch* como ferramenta de estímulo do perfil empreendedor no contexto escolar.

A técnica *Elevator Pitch*, estimula a multidisciplinaridade e o protagonismo do aluno, uma vez que, ele vai em busca do conteúdo, para realizar a sua apresentação, a validação deste produto se deu pela aplicação da atividade a 22 alunos dos três cursos técnicos integrados ao ensino médio, oferecidos pelo IFTM CAUPT no ano de 2020.

Os resultados foram positivos, e os objetivos foram cumpridos, pois os alunos usaram da criatividade para criação e apresentação dos *Elevator Pitches*, foi uma atividade divertida e dinâmica, os alunos demonstraram inicialmente certo receio em participarem da atividade, que os propõe sair de sua zona de conforto, mas ao fim, demonstraram satisfação positiva pela participação na atividade.

Destaco a importância, de um momento de reflexão pós-atividade, principalmente para verificar as possíveis causas que levaram os alunos a obterem nota baixa nos critérios avaliados.

Portanto sugiro, a uma outra atividade para estimulá-los, que seria a criação de vídeos de seus *Elevator Pitches* apresentados na atividade, para publicação na rede

social *Tik Tok*, que tem uma finalidade muito parecida com a técnica *Elevator Pitch*, que é criar vídeos curtos sobre assuntos diversos para chamar a atenção do expectador, a inserção da tecnologia pode incentivá-los a serem mais criativos e estimula-los a criarem um conteúdo que seja interessante e motivador.

Recomendo acessar dissertação para verificar na integra todo o referencial e o processo de desenvolvimento deste produto educacional, bem como todos os resultados alcançados com a aplicação e validação do produto.

8. Material Complementar

- **Livro:**

DOLABELA, Fernando. **Pedagogia Empreendedora**. São Paulo: Cultura, 2003.

- **Vídeos:**

Feedback: o que precisa ter num bom elevator pitch

“<https://www.youtube.com/watch?v=6lvEH5H9Klw>”

Elevator Pitch: exemplos práticos

“<https://www.youtube.com/watch?v=cM2BTr5-w-l&t=16s>”

Referências Bibliográficas.

BRASIL. Ministério da Educação. **Base nacional comum curricular: educação é a base.** 2017. Disponível em: <http://basenacionalcomum.mec.gov.br/images/BNCC_EI_EF_110518_versaofinal_sit e.pdf> Acesso em 30 Ago. 2019.

DENNING, Peter J; DEW, Nicholas. The myth of the elevator pitch. **Communications of the ACM**, v. 55, n. 6, p. 38-40, 2012.

DIAS, Karine Nóra; DA SILVA, Vinícius Bittencourt; TOLFO, Cristiano. Relato de experiência: criação de negócios inovadores de base tecnológica a partir da disciplina de administração e empreendedorismo. **Revista da Jornada de Pós-Graduação e Pesquisa-Congrega Urcamp**, p. 1086-1099, 2016.

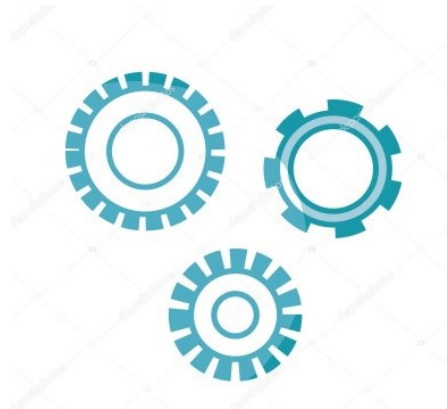
DOLABELA, Fernando. **Pedagogia Empreendedora.** São Paulo: Cultura, 2003.

OSÓRIO, Flávia de Lima; CRIPPA, José Alexandre de Souza; LOUREIRO, Sônia Regina. Escala para Auto-Avaliação ao Falar em Público (SSPS): adaptação transcultural e consistência interna da versão brasileira. **Revista de Psiquiatria Clínica**, v. 35, n. 6, p. 207-211, 2008. Disponível em <<http://www.scielo.br/pdf/rpc/v35n6/v35n5a01>> Acesso em 4 mar. 2020.

MINELLO, Italo Fernando; BÜRGER, Rafaela Escobar; KRÜGER, Cristiane. Características comportamentais empreendedoras: um estudo com acadêmicos de administração de uma universidade brasileira. **Revista de Administração da Universidade Federal de Santa Maria**, v. 10, p. 72-91, 2017. Disponível em <<https://www.redalyc.org/pdf/2734/273452299006.pdf>> Acesso em 19 mar. 2020.

MORAIS, Ednalva Fernandes Costa de. Competências empreendedoras: integração das novas tecnologias da informação, comunicação e expressão à práxis pedagógica do professor. 2013. 292 f., il. Tese (Doutorado em Educação)—Universidade de Brasília, Brasília, 2013.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – **Guia do Pitch Perfeito.** 2017. Disponível em: <<http://materiais.inovacaosebraeminas.com.br/guia-do-pitch-perfeito>> Acesso em 30 Ago. 2019.



Apêndices

Apêndice I – Slides Guia do *Elevator Pitch*: Workshop Educacional para estímulo do Perfil Empreendedor no ensino médio.



Objetivos da Atividade

- Estimular a criatividade;
- Oratória;
- Capacidade de Síntese;
- Persuasão.



Metodologia



- Os participantes deverão apresentar um Elevator Pitch de até 1 minuto, relacionado ao tema que será sugerido.
- **O Elevator Pitch deve ter por objetivo, ensinar algo aos ouvintes de forma inovadora, sobre o tema.**
- Use toda a criatividade e não utilize conteúdos prontos da internet.

Regras do Jogo



- Os participantes terão um tempo para criar e treinar a apresentação de seu Elevator Pitch.
- As apresentações dos Elevator Pitches devem ter no máximo 1 minuto.
- Serão convidados professores, que serão avaliadores, e escolherão o melhor Elevator Pitch.

VENCEDOR



TEMA SUGERIDO:

Liderança e Motivação



Regras do Jogo



- A votação do melhor Elevator Pitch será feita pelos avaliadores convidados, a partir de três critérios:

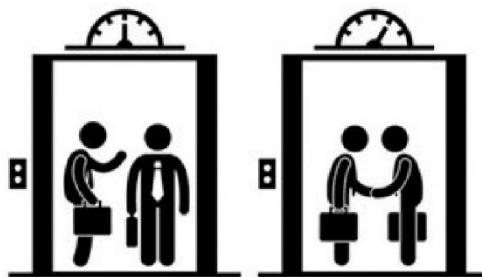


Critérios de Avaliação



- O conteúdo – O conteúdo foi apresentado de forma clara e compreensiva?
- A Criatividade – A ideia apresentada é criativa?
- A efetividade da ideia - Essa de fato é uma ideia boa?

ELEVATOR PITCH



Comunicação Verbal



- Você acredita que realizar uma boa apresentação é importante nos dias atuais?
- Você tem facilidade de se apresentar em público?
- Você tem alguma dificuldade de expressar suas ideias, de forma clara, quando está frente a frente com outras pessoas?

Apresentações em Público



- Falar em público é uma tarefa difícil, mas inevitável.
- É uma habilidade necessária e almejada no mercado de trabalho.
- Falar em público pode causar ansiedade e medo, pois é uma exposição à um público desconhecido, e o medo surge do julgamento alheio.

Estímulo ao Empreendedorismo



- Em alguns Países do mundo, aprende-se a empreender desde criança.
- Empreender é um valor cultural de algumas nações.



Estímulo ao Empreendedorismo

- Imagine o impacto na sociedade, se habilidades como poupar, reciclar e preservar o ambiente, fossem estimuladas desde a infância.



Espírito Empreendedor

Identificamos o empreendedor pela sua forma de ser, não pela atividade que exerce, portanto, é possível empreender em qualquer área da vida:

Empreender é ter:

- Iniciativa;
- Autonomia
- Autoconfiança;
- Otimismo;
- Necessidade de realização;
- Perseverança;
- Alto comprometimento.



Perfil Empreendedor

”

- McClelland (1972) fundamentou uma teoria baseada na motivação psicológicas das pessoas, mostrando as características comportamentais comuns nos empreendedores. O pesquisador dividiu os comportamentos empreendedores em três conjuntos, descritos a seguir:



Características Comportamentais dos Empreendedores

Conjunto de Realização

Busca de oportunidades e iniciativa

Persistência

Correr riscos Calculados

Exigência de qualidade e eficiência

Comprometimento

Conjunto de Planejamento

Busca de Informações

Estabelecimento de Metas

Planejamento e monitoramento sistemático

Conjunto de Poder

Independência e Autoconfiança

Persuasão e rede de contatos

O que é o PITCH?

- “Pitch é uma apresentação sumária de 3 a 5 minutos, com objetivo de conquistar o interesse da outra parte (investidor ou cliente) pelo seu negócio. É uma ferramenta essencial para empreendedores conseguirem investimento para seu negócio”.



Fonte: Anjos do Brasil

ELEVATOR PITCH



- é uma técnica que visa formular uma apresentação sucinta e efetiva que transmita uma mensagem complexa, a fim, de conquistar determinado público.

ELEVATOR PITCH

- Associa-se então o Elevator Pitch ao tempo de uma conversa no elevador desde o ponto de entrada até o de saída (em média 1 minuto).
- Ficou comumente famoso devido a sua utilização em programas de televisão que são baseados na vida real, onde empreendedores apresentam sua ideia para uma bancada de investidores, que de acordo com o que foi apresentado, esses podem rejeitar o que foi oferecido, ou abrir para negociações ou até mesmo efetuar a compra definitiva do negócio (DENNING & DEW, 2012, tradução nossa).

Estruturação do Elevator Pitch no Empreendedorismo

- **O Problema.**

Mostrar os problemas

- **A Solução.**

Demonstrar como a solução funciona.

- **A Oportunidade.**

Apresentar o diferencial da ideia.

- **Informações adicionais.**

Falar sobre qualquer informação relevante sobre o tema, como receitas, riscos e Incertezas do mercado.



Estruturação do Elevator Pitch no Empreendedorismo

A partir dessas questões, o discurso pode ser simplificado e estruturado através da fórmula:

- Qual o Problema?
- Qual o tamanho desse problema?
- Qual é a solução para o problema?
- Qual é a oportunidade ou diferencial dessa solução?



Exemplos de Elevator Pitch

Exemplo 1: Thiago Muniz é um consultor empresarial especializado em gestão de pessoas e precisa produzir um vídeo de 30 segundos explicando seu trabalho a potenciais clientes. Vejamos um possível discurso:

- “Olá, meu nome é Thiago Muniz e eu ajudo empreendedores a aprimorarem suas habilidades de liderança e gestão de pessoas. Por meio de minha experiência de mais de 10 anos como gestor de equipes em empresas multinacionais, desenvolvi uma metodologia própria focada em profissionais que precisam de evolução imediata em sua forma de se conectar com seus funcionários e inspirá-los a alcançar objetivos de maneira eficaz.”

Elevator Pitch em outras áreas.



- Embora tenha sua origem no meio empresarial, principalmente na área de vendas (de uma ideia, projeto ou produto) esta técnica tem sido utilizada em congressos e seminários científicos para apresentações rápidas, como mesas redondas e pôsteres em que o participante apresenta de forma organizada seu conhecimento sobre determinado assunto (MORAIS, 2013).

Elevator Pitch no contexto escolar

- Uma apresentação rápida e estruturada que lhe permita apresentar qualquer assunto com prioridade e fluidez, para que seu público compreenda a mensagem de forma clara, sucinta e persuasiva.



Modelo de Elevator Pitch para apresentação escolar

Pesquise sobre o assunto, tenha informações e dados de fontes confiáveis.

1. Apresente uma informação ou dado importante.
2. Fale sobre o problema ou a situação trabalhada.
3. Descreva qual é o impacto ou tamanho desse problema ou situação abordada;
4. Aponte qual é a solução proposta para a situação acima.
5. Fale sobre quão boa é essa solução quais oportunidades ela apresenta.

Elevador Pitch para apresentação escolar

- Treinamento é fundamental;
- Mantenha a Calma;
- Conheça bem o conteúdo.



Sugestões

- No contexto educacional os professores podem escolher o tema a ser trabalhado, direcionando assim a atividade, para o conteúdo no qual ele está trabalhando com os alunos.

Vejamos algumas sugestões de temas:

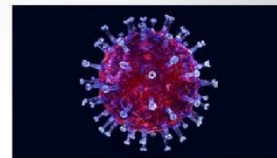
- Português - Uso correto da vírgula, acentuação, crase, etc.
- Matemática – Ideias inovadoras para ensino de equações, funções, raciocínio lógico.
- Ciências – Apresentar alguma novidade sobre o reino animal, celular ou solução para os problemas ambientais.

Sugestões



- Geografia – Apresentar alguma ideia relacionada a mapas, longitude ou sistema solar.
- Historia – Apresentar algum acontecimento histórico relevante.
- Química – Apresentar as ligações químicas, experiências químicas, elementos químicos, etc.
- Física – Apresentar alguma novidade sobre a física, como estudo dos movimentos, das partículas atômicas, etc.

Exemplos



Exemplo de Elevator Pitch sobre **Ciências**:

Soluções para evitar o contágio de médicos pelo novo Coronavírus.

"Apesar de ainda não haver regulamentação no País, sobre a teleconsulta, o ministério da saúde abriu uma exceção em função da Pandemia do Coronavírus.

A teleconsulta é a possibilidade de realizar uma consulta médica de forma remota, por meio de tecnologias seguras de comunicação online, como videoconferências em aplicativos de vídeo chamadas, podendo utilizar computadores, tablets e smartphones, com isso os pacientes podem ser previamente diagnosticados, evitando assim a contaminação dos médico, que podem acompanhar seus pacientes a distância."

Elevator Pitch apresentado por alunos do Curso Técnico em Administração/2020



Exemplos



Exemplo de Elevator Pitch sobre **Geografia**

Problemas das enchentes em perímetros Urbanos.

"O Brasil é o sexto país que mais sofre com enchentes no mundo, devido à quantidade de construções irregulares, a falta de impermeabilização do solo e a disposição de lixo em locais indevidos. O nosso diferencial é promover soluções que resolvam tanto o problema social quanto ambiental, "sendo elas a construção de telhados verticais, promover a construção de áreas verdes em espaços públicos, principalmente em volta dos rios que cortam as cidades."

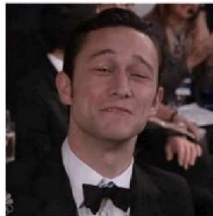
Elevator Pitch apresentado por alunos do Curso Técnico em Administração/2020

Resumo da Atividade

- Os participantes deverão apresentar um Elevator Pitch de até 1 minuto, relacionado ao tema sugerido.
- **O Elevator Pitch deve ter por objetivo ensinar algo aos ouvintes de forma inovadora, sobre o tema escolhido.**
 - O conteúdo – O conteúdo foi apresentado de forma clara e compreensiva?
 - A Criatividade – A ideia apresentada é criativa?
 - A efetividade da ideia - Essa de fato é uma ideia boa?

Referências

- DENNING, Peter J.; DEW, Nicholas. The myth of the elevator pitch. **Communications of the ACM**, v. 55, n. 6, p. 38-40, 2012.
- DIAS, Karine Néra; DA SILVA, Vinícius Bittencourt; TOLFO, Cristiano. Relato de experiência: criação de negócios inovadores de base tecnológica a partir da disciplina de administração e empreendedorismo. **Revista da Jornada de Pós-Graduação e Pesquisa-Congrega Urcamp**, p. 1086-1099, 2016.
- DOLABELA, Fernando. Pedagogia empreendedora. **Revista de Negócios**, v. 9, n. 2, 2007.
- OSÓRIO, Flávia de Lima; CRIPPA, José Alexandre de Souza; LOUREIRO, Sônia Regina. Escala para Auto-Avaliação ao Falar em Público (SSP): adaptação transcultural e consistência interna da versão brasileira. **Revista de Psiquiatria Clínica**, v. 35, n. 6, p. 207-211, 2008. Disponível em <<http://www.scielo.br/pdf/rpc/v35n6/v35n6a01>> Acesso em 4 mar. 2020.
- MINELLO, Italo Fernando; BÜRGER, Rafaela Escobar; KRÜGER, Cristiane. Características comportamentais empreendedoras: um estudo com acadêmicos de administração de uma universidade brasileira. **Revista de Administração da Universidade Federal de Santa Maria**, v. 10, p. 72-91, 2017.
- MORAIS, Ednalva Fernandes Costa de. Competências empreendedoras: integração das novas tecnologias da informação, comunicação e expressão à práxis pedagógica do professor. 2013. 292 f., II. Tese (Doutorado em Educação)—Universidade de Brasília, Brasília, 2013.
- SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Guia do Pitch Perfeito. . 2017. Disponível em: <<http://materiais.inovacaosebraeminas.com.br/guia-do-pitch-perfeito>> Acesso em 30 Ago. 2019.



MUITO OBRIGADO!

DANILO GERALDO SILVA
danilolagoa93@gmail.com
(34) 99162-9607

