



# 10 PASSOS

OBRIGATÓRIOS PARA CRIAR UMA

# APRESENTAÇÃO IMPACTANTE





## SOBRE O AUTOR

**Renato de Paula é graduado em Publicidade e Propaganda, com especialização em Gestão Estratégica de Marketing.**

Possui **20 anos de experiência** na área de comunicação empresarial – sendo 11 anos focados em projetos para Apresentações Corporativas de grandes empresas: Fiat, Google, Ambev, O Boticário, Natura, Nissan, Renault, Audi, Unimed, Localiza, entre outras.

Além disso, **coordenou várias apresentações em território internacional**, como Miami, Viena, Santiago, Buenos Aires, entrou outros.

Em 2016, criou seu Curso Estratégico de Apresentações Inteligentes que já foi ministrado para mais de 1.500 pessoas dentro de várias empresas por todo o Brasil: Fundação Renova, Cemig, Record TV, Funcesi, União Química, ABAL, AngloGold Ashanti, Iveco, FDC, entre outras.

Em 2018 fundou a PPTPlay que tem como principal objetivo ministrar treinamentos estratégicos e técnicos de apresentações. Hoje os cursos são oferecidos em formatos online e presencial – in company.

# NÚMEROS EXPRESSIVOS PPTPLAY



**+ DE 13,5 MIL**  
alunos inscritos em  
nossos cursos online



## HOTMART BLACK

**+ DE R\$ 3,7 MILHÕES EM VENDAS  
DE TREINAMENTO ONLINE**

**Primeira empresa** no segmento  
de cursos de apresentações  
que alcançou esta placa.



## CENTENAS DE TURMAS IN COMPANY

ministradas para grandes marcas



# TRANSFORMAR APRESENTAÇÕES É TRANSFORMAR RESULTADOS



## ◆ NPS 92.

Zero detratores.

91,7% de promotores.

Esses são os resultados do nosso treinamento **in company de apresentações profissionais**. Temos ajudado algumas das **maiores empresas do Brasil** a aprimorar a forma como suas equipes se comunicam — seja em reuniões, apresentações comerciais, comitês internos ou eventos.

Mais do que ensinar a fazer slides bonitos, entregamos **estrutura, técnica, storytelling, oratória e impacto**.

📊 O resultado? Mais clareza, mais conexão com o público e **mais resultados para os negócios**.

## PEQUENAS Empresas & GRANDES Negócios



[CLIQUE PARA LER](#)



[CLIQUE PARA LER](#)



[CLIQUE PARA OUVIR](#)

 Listen on  
**Spotify Podcasts**

# REFLEXÃO INICIAL





# Vamos refletir sobre um assunto em comum?

**Praticamente não existe uma pessoa que não curta viajar, não é?**

Uma coisa é certa: fazer uma viagem de férias requer algumas preparações e planejamentos que, ao serem ignorados, podem fazer dos seus dias de descanso uma enorme frustração.

**Quantos dias vamos ficar lá? Vai fazer frio ou calor? Quanto custa a alimentação? Vamos ficar em hotel ou hostel? Vamos de carro ou avião?** Estas e outras perguntas são feitas quase que de forma intuitiva por quem vai curtir uma viagem. **O nome disso é planejamento!**



**Sem planejamento a chance de uma viagem dar errada é grande.**

No universo das apresentações profissionais o processo não é diferente: **toda grande apresentação começa com um grande planejamento!** Anote isso aí... e é sobre isso que vamos falar neste e-book.

**Entender as principais questões que devem ser respondidas** antes mesmo de abrirmos o Powerpoint, Keynote, Google Slides, Prezi e por aí vai... **então, bora lá!**



# 10 PASSOS

obrigatórios para criar uma

# Apresentação Impactante



DEFINA O

objetivo principal

## 1 - DEFINA O OBJETIVO PRINCIPAL



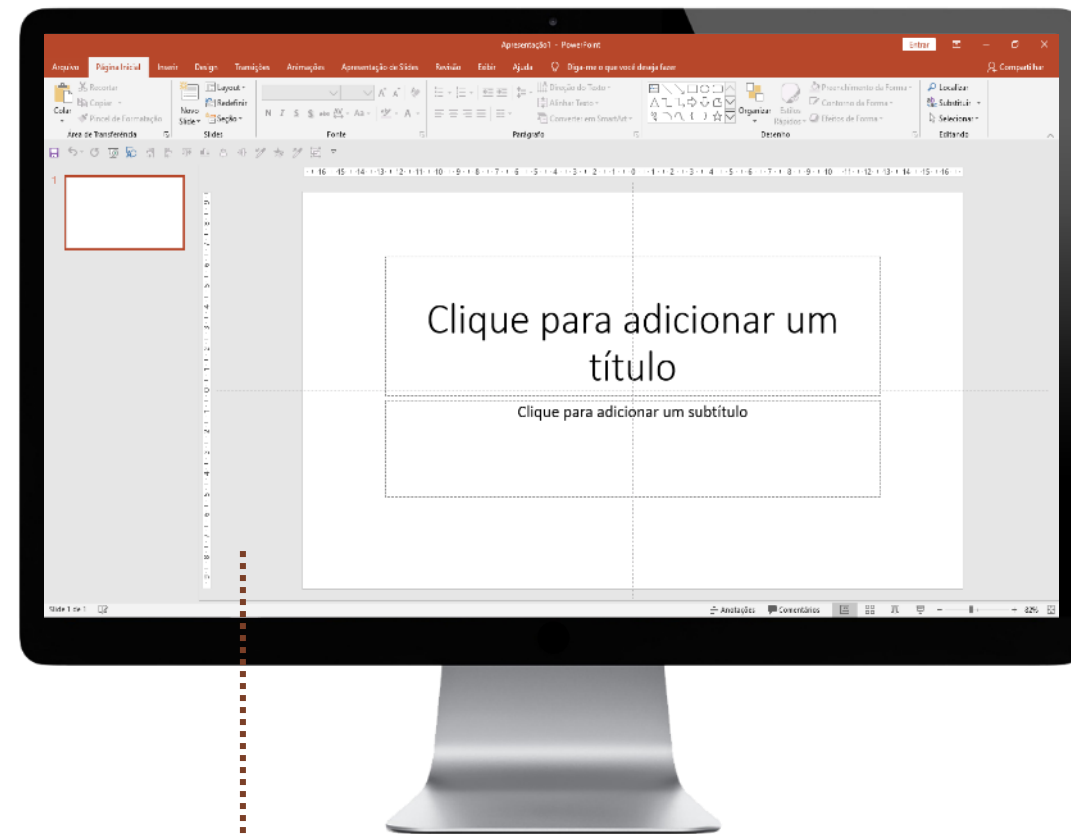
Vamos lá:  
**nenhuma  
apresentação  
nasce do  
nada, não é  
mesmo?**

Das mais simples às mais **complexas**, as do meio acadêmico, seminários ou ambiente corporativo. Toda e qualquer apresentação é criada com alguns **objetivos específicos**.

## 1 - DEFINA O OBJETIVO PRINCIPAL

Qual a **real necessidade** da sua apresentação?

É importante ter em mente essa pergunta **antes mesmo de abrir qualquer software de criação de slides.**



## 1 - DEFINA O OBJETIVO PRINCIPAL

Por que eu **preciso** destes slides?

Onde estou e **aonde quero chegar?**

Qual **atitude** eu quero que meu público tome após a minha apresentação?



Ao responder essas perguntas você será capaz de encontrar com mais facilidade o **OBJETIVO PRINCIPAL** de sua apresentação. **Ele deve guiar toda a sua narrativa.**

Tentar atirar para todos os lados **sem ter um foco** definido vai tornar o seu discurso raso e pouco eficiente.



SAIBA TUDO  
SOBRE O SEU

público-alvo

## 2 – SAIBA TUDO SOBRE O SEU PÚBLICO-ALVO

Após definir seu objetivo é hora de **conhecer muito bem as características** da sua plateia.

Esta etapa é fundamental para você definir vários **aspectos de sua apresentação**, como por exemplo:

tom do discurso, estilo de imagens, cores e até mesmo sobre sua performance no momento de sua apresentação.



# O que eu busco **investigar** **sobre o público?**

Qual a **faixa etária** das  
pessoas que vão compor  
a minha plateia?

Qual a **ocupação**  
dessas pessoas?  
O que elas fazem?

A plateia será .....  
composta por  
**quantas pessoas?**

Qual a **classe**  
**social?**

Qual o grau de  
**escolaridade?**

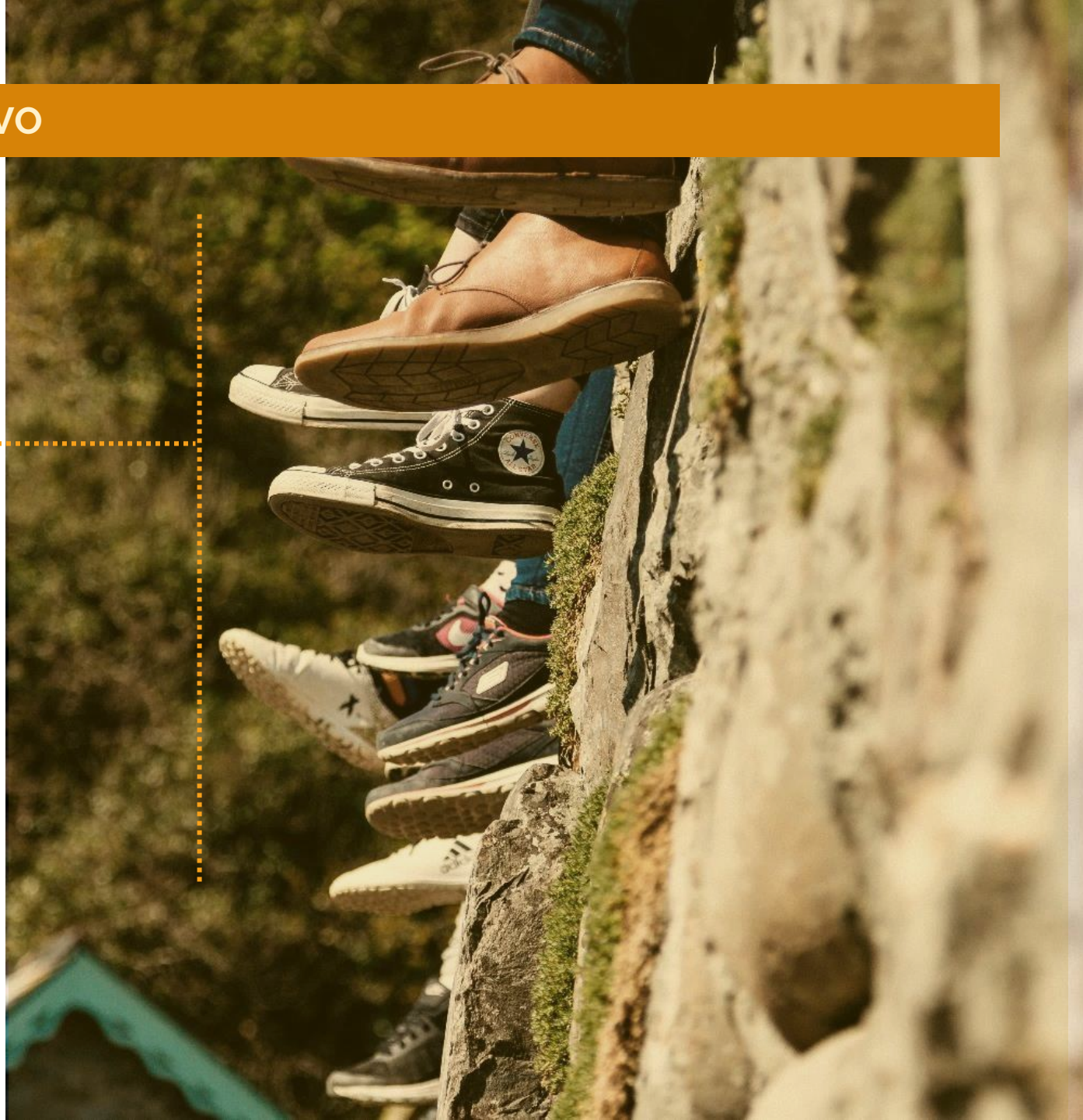
O que essas pessoas  
gostam de fazer? Quais  
são seus **hábitos?**



## 2 – SAIBA TUDO SOBRE O SEU PÚBLICO-ALVO

Ao responder essas perguntas você vai conseguir **mapear o perfil do seu público.**

Nenhuma **apresentação profissional daria certo** se esta etapa fosse ignorada.  
**Pense nisso!**





# *Expectativas*

E NÍVEL DE CONHECIMENTO

### 3 – EXPECTATIVAS E NÍVEL DE CONHECIMENTO

## Coloque-se no lugar de sua plateia!

Faça este exercício e alguns questionamentos:

- O que essas pessoas **gostariam de ouvir?**
- Por que elas **abririam mão de parte do seu tempo** diário para ver a minha apresentação?
- O que elas **já sabem** sobre o **tema que** vou falar?

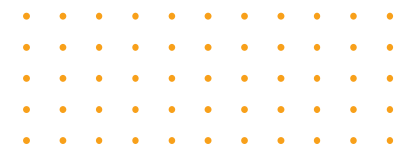


### 3 – EXPECTATIVAS E NÍVEL DE CONHECIMENTO



Sabia que um dos **principais fatores** que causam **sono na plateia** é quando o palestrante fala sobre **assuntos já conhecidos** por esse público?

Pois é, fazendo estes **questionamentos** você tem maiores chances de tornar o seu **discurso mais eficaz**.





DORES E  
*objeções*

## 4 – DORES E OBJEÇÕES

Como a sua apresentação  
poderá ajudar a **resolver**  
**determinado problema ou**  
**dor** do seu público?

Quais **desejos e**  
**necessidades** ela  
pode suprir?

Por isso é fundamental **conhecer**  
**bem o seu público** e entender a  
fundo suas **expectativas**.





### Mapeie possíveis objeções em relação ao seu discurso.

Em resumo, as **objeções** têm relação direta com as **incertezas**, desinformações ou desconfiância sobre o produto, serviço ou ideia.

**Esteja preparado para responder possíveis questionamentos.**

Saber **contornar as objeções com firmeza** e confiança traz mais credibilidade e **transmite mais segurança** ao seu público.



tempo

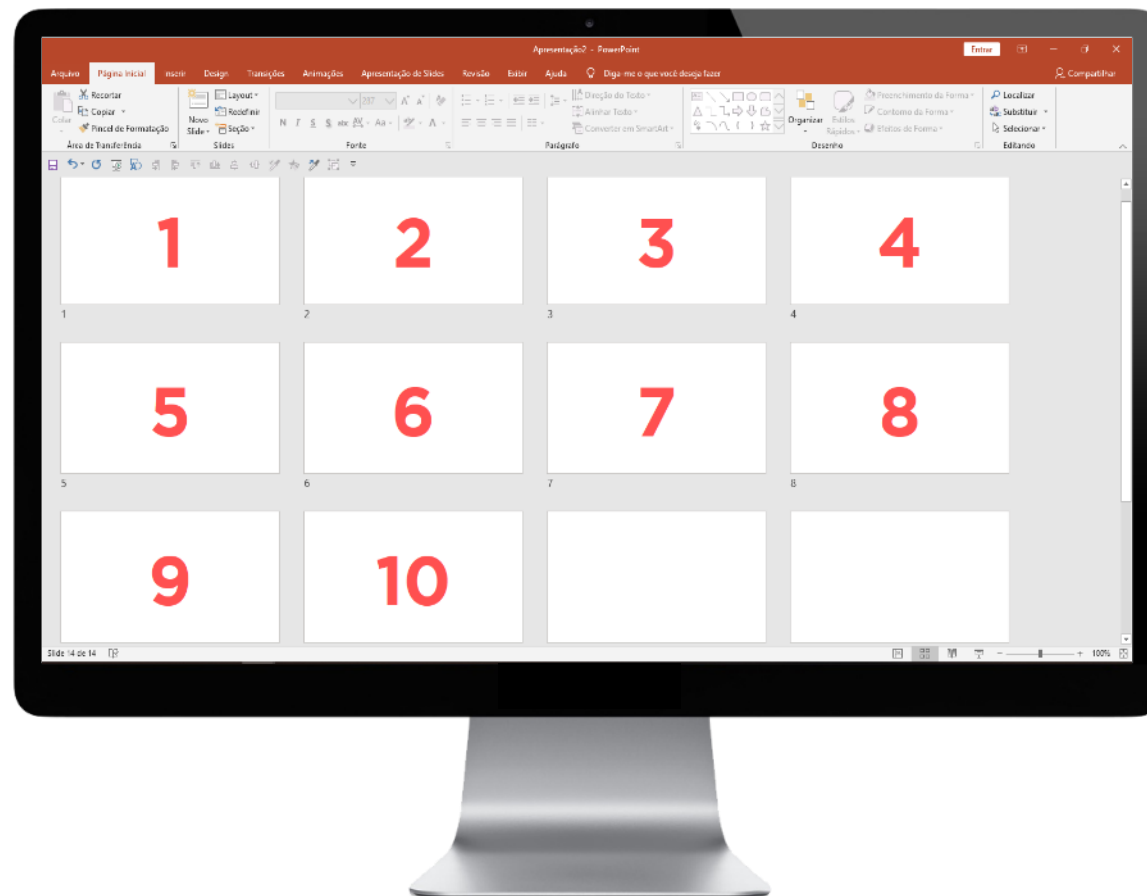
E DISPONIBILIDADE

## 5 – TEMPO E DISPONIBILIDADE

Quantos slides  
preciso fazer para  
uma apresentação  
de 10 minutos?

**10 slides?**

Aposto que já ouviu  
isso por aí alguma vez.



Tem muita gente que segue esta técnica  
que eu **não sei como ela ainda se sustenta.**

## 5 – TEMPO E DISPONIBILIDADE

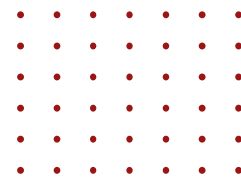
Quem deve ditar  
o tempo de sua  
apresentação não  
são seus slides,  
e sim o seu  
discurso.



## 5 – TEMPO E DISPONIBILIDADE



Após ter o **texto pronto**, identifique as partes que necessitam de **slides para dar apoio visual ao seu discurso.**



# Interaja com seu público

Reserve pelo menos **30% do tempo** total de sua apresentação **para perguntas e respostas.**

Este momento é fundamental para tirar possíveis **dúvidas**, fazer **esclarecimentos** ou até mesmo conseguir uma abertura para seus **próximos passos.**



The background is a dark, textured collage. It features a large, semi-transparent orange circle on the left side. Overlaid on this and the rest of the background are various technical and architectural elements: a compass, a ruler, and several sheets of paper with technical drawings and blueprints. The text is centered over the composition.

# *Estrutura*

E QUESTÕES TÉCNICAS

## 6 – ESTRUTURA E QUESTÕES TÉCNICAS

Se não quiser ter nenhum tipo de **surpresa negativa** durante sua apresentação, como por exemplo:

**slides fora da proporção** na tela, computador que não **abre seu arquivo**, etc, procure identificar o máximo de informações sobre o **local da sua apresentação**.



## 6 – ESTRUTURA E QUESTÕES TÉCNICAS

O que você não pode deixar de saber antes mesmo de criar os slides:



**Verifique o tipo de software de apresentações que estará disponível:** Powerpoint, Keynote, Google Slides, Prezi...



### Tamanho e proporção da tela:

por mais que a maioria das telas sejam na proporção 16:9 (widescreen), existem muitos casos em que as **telas são feitas em formatos diferenciados.**

Busque esta informação. Geralmente os organizadores do evento podem lhe fornecer **todas as configurações de tamanho de seus slides.**

## 6 – ESTRUTURA E QUESTÕES TÉCNICAS

O que você não pode deixar de saber antes mesmo de criar os slides:



### **Programe seus backups:**

tenha sua apresentação em pendrive, nas nuvens, HD externo, etc. Mas **faça backup de seus arquivos.**



Leve sempre um **passador de slides** com você.

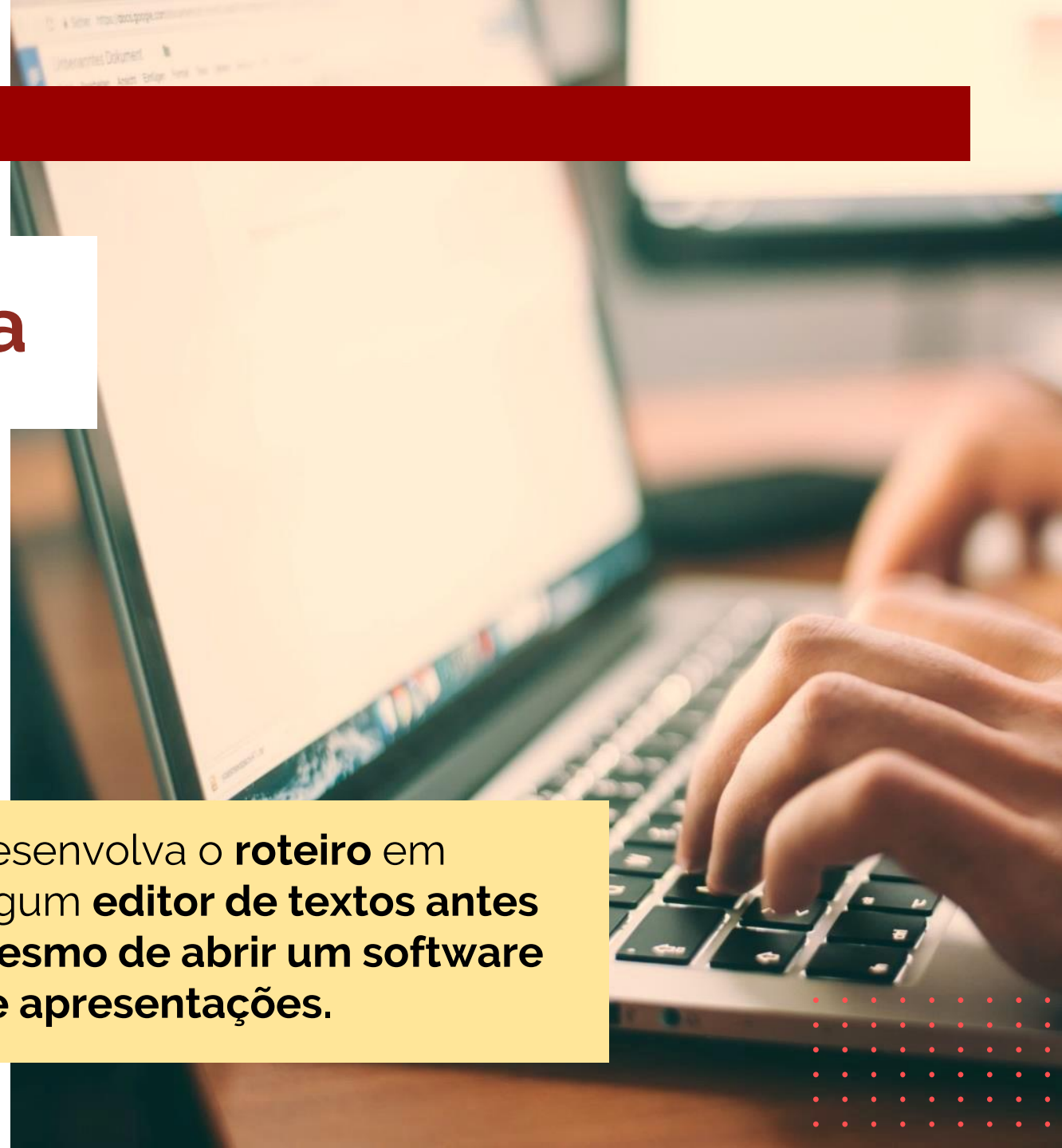
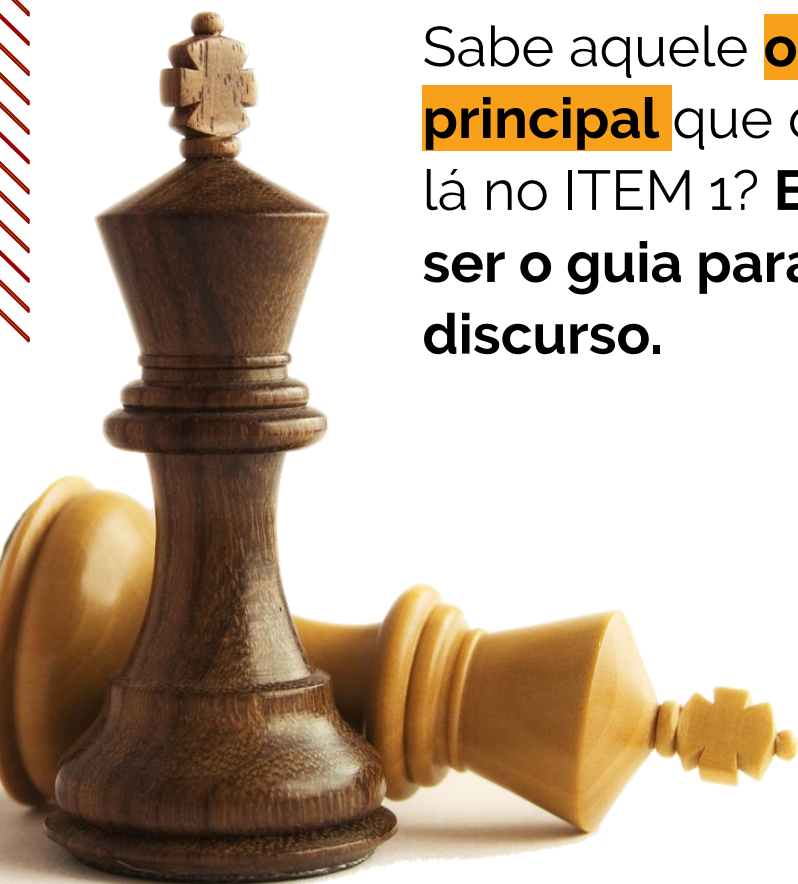


# CRIE SEU Roteiro

# Defina a sua estratégia

Sabe aquele **objetivo principal** que definimos lá no ITEM 1? **Ele poderá ser o guia para o seu discurso.**

Desenvolva o **roteiro** em algum **editor de textos** antes mesmo de abrir um software de apresentações.



**Aqui vão algumas  
dicas importantes  
para seu roteiro:**



## 7 – CRIE SEU ROTEIRO

**Contextualize** e envolva o seu **conteúdo numa história:**

mostre exemplos, conte casos, pense no roteiro como um **bom bate-papo**.

Nós **preferimos ouvir boas histórias** do que um monte de **informações burocráticas** e desconexas.





## Foco no benefício

Não tente **falar sobre tudo** em um curto espaço de tempo.

**Concentre seu discurso no principal benefício** que sua apresentação pode trazer ao público.

# Não se apresente como o herói

Deixe que a **própria plateia extraia** de seu conteúdo os possíveis **adjetivos positivos**.

Geralmente as grandes apresentações seguem uma linha de **apresentar um problema e, na sequência, trazer uma solução**.





SIGA UMA  
*identidade*  
VISUAL

### Criar uma **linha visual** para os slides

é um ponto que deixa muita gente de cabelo em pé.



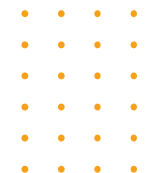
Quais **cores** usar em minha apresentação?



Quais **fontes?**



Quais **formas?**

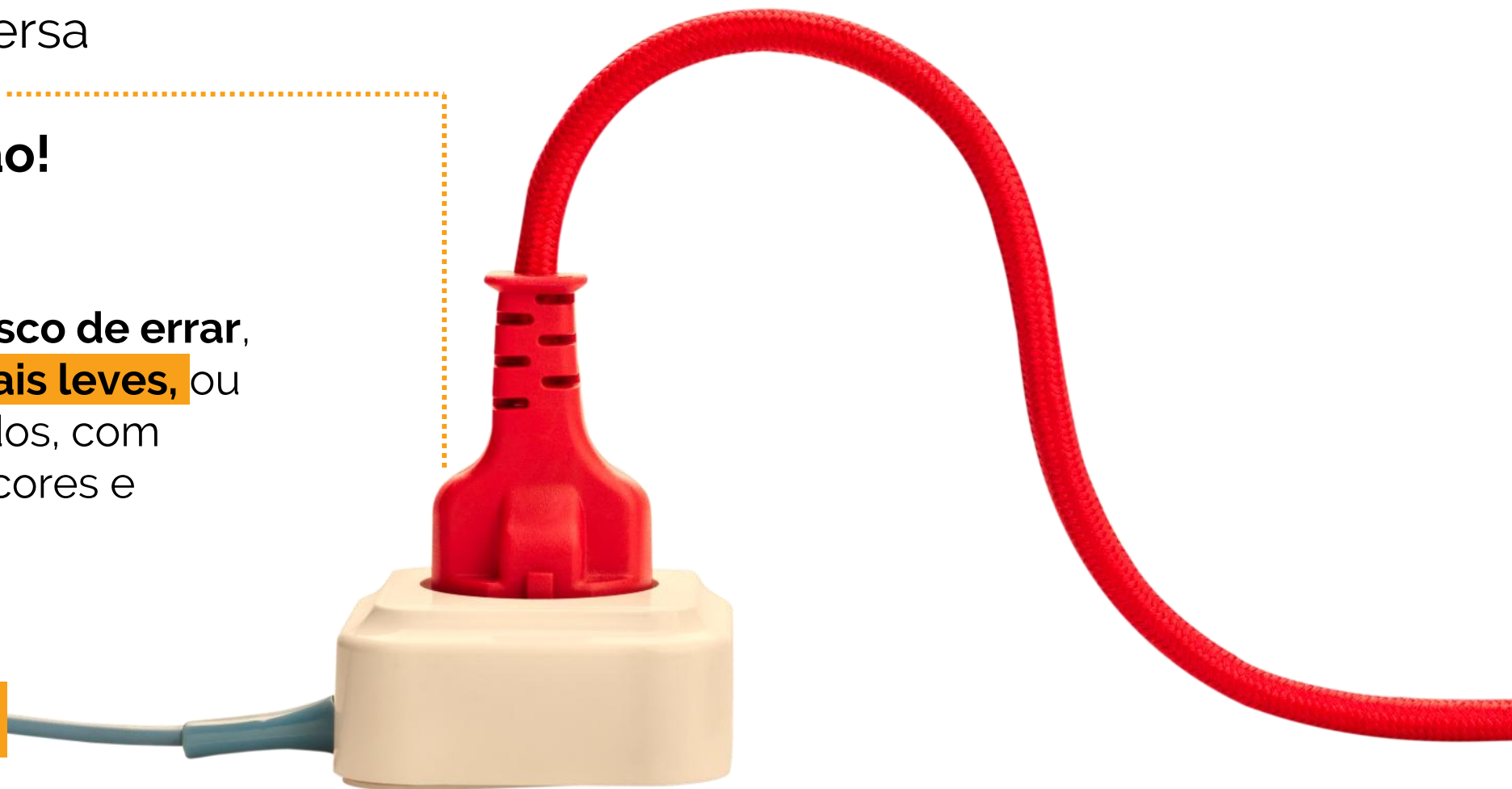


## 8 – SIGA UMA IDENTIDADE VISUAL

Pra início de conversa

**Design é solução**  
e não complicação!

Para correr menos risco de errar,  
pense em **layouts mais leves**, ou  
seja, menos carregados, com  
menos variações de cores e  
fontes.



### Defina sua paleta de cores

Para quem não é designer o ideal é trabalhar com no **máximo 3 cores.**

Elas podem ser escolhidas conforme o tema, o contexto e **conceito** de sua apresentação.



# Defina sua paleta de cores

**Por exemplo:** se sua apresentação tiver um **aspecto institucional**, então convém utilizar as **cores da própria organização**.

Você pode pegar estas cores no **manual de marca da empresa** – geralmente a área de comunicação tem este documento, **ou até mesmo olhar no próprio site** da companhia.



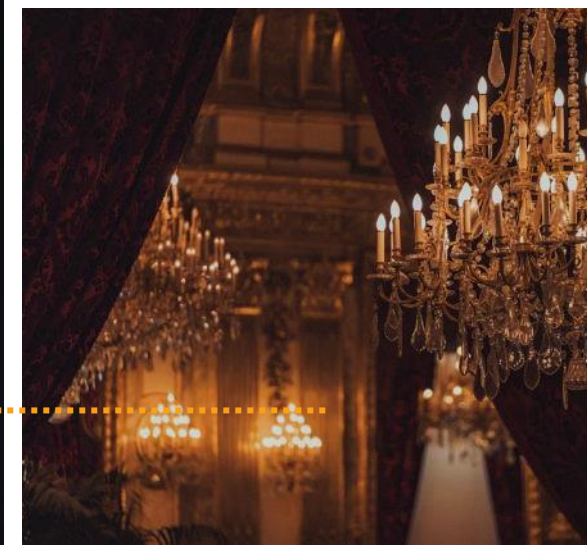
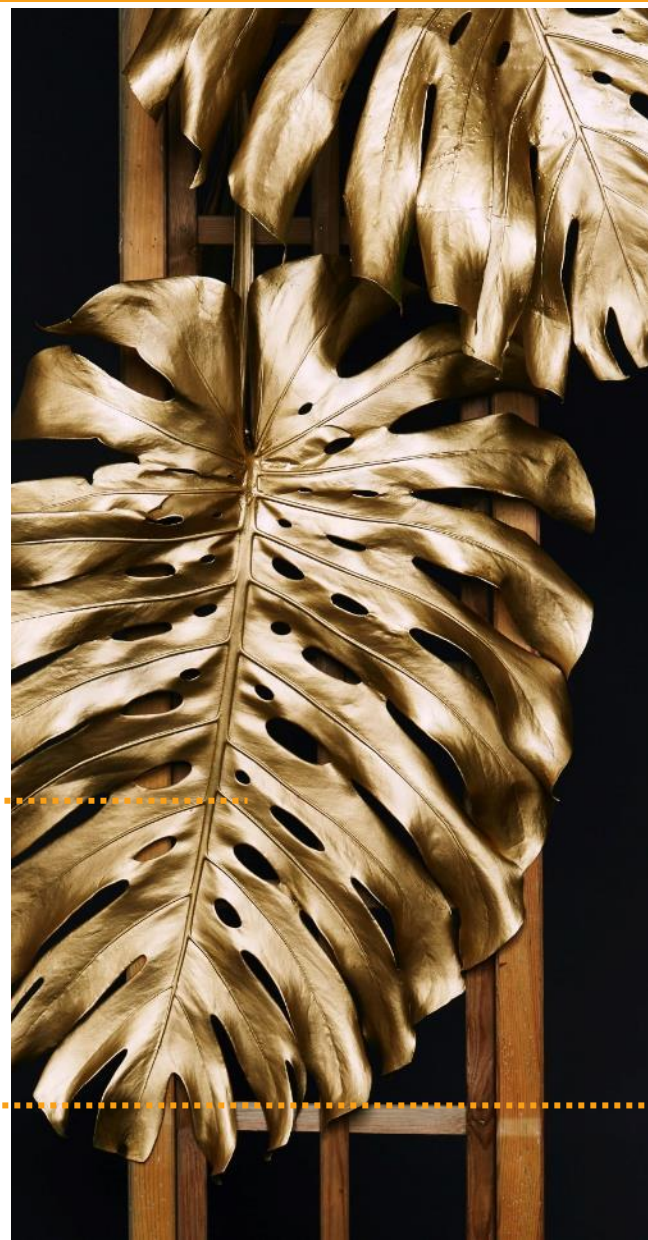
## 8 – SIGA UMA IDENTIDADE VISUAL

Caso sua apresentação fale de algum tema específico, por exemplo: **lançamento de uma linha de produtos de alto luxo, em segmento premium e exclusivo.**



Poderá utilizar tons de **preto e dourado.**

A combinação dessas duas cores transmite essa **sensação de sofisticação.**





## 8 – SIGA UMA IDENTIDADE VISUAL

O que quero dizer é que  
as cores transmitem  
sensações!

A minha dica é que você **busque  
o conceito, a sensação** que você  
quer transmitir.

Faça uma pesquisa na internet  
sobre “**psicologia das cores**” e  
verá que não terá dificuldades.



# *Estrutwre* OS SLIDES

## 9 – ESTRUTURE OS SLIDES

Ao criar cada slide de sua apresentação é muito **importante que ele seja o mais limpo possível!**

Pra quem me acompanha, sabe que estou careca de falar sobre isso, né?

Pois é, acontece que mesmo assim muitos **slides trazem duas, três ou mais informações centrais. Isso não funciona!**



## 9 – ESTRUTURE OS SLIDES



**Cada slide** tem uma missão simples e especial: transmitir apenas **UMA MENSAGEM PRINCIPAL.**

Desta forma, o público consegue **compreender melhor** sua narrativa, o que tornará o seu **discurso mais eficiente.**



### O exercício é simples:

pense sobre uma palavra-chave, uma imagem, ícone, infográfico, gráfico etc, para **suportar sua fala** naquele momento.

A **estrutura ideal** de slide traz uma **simples linha textual + algum tipo de apoio visual.**

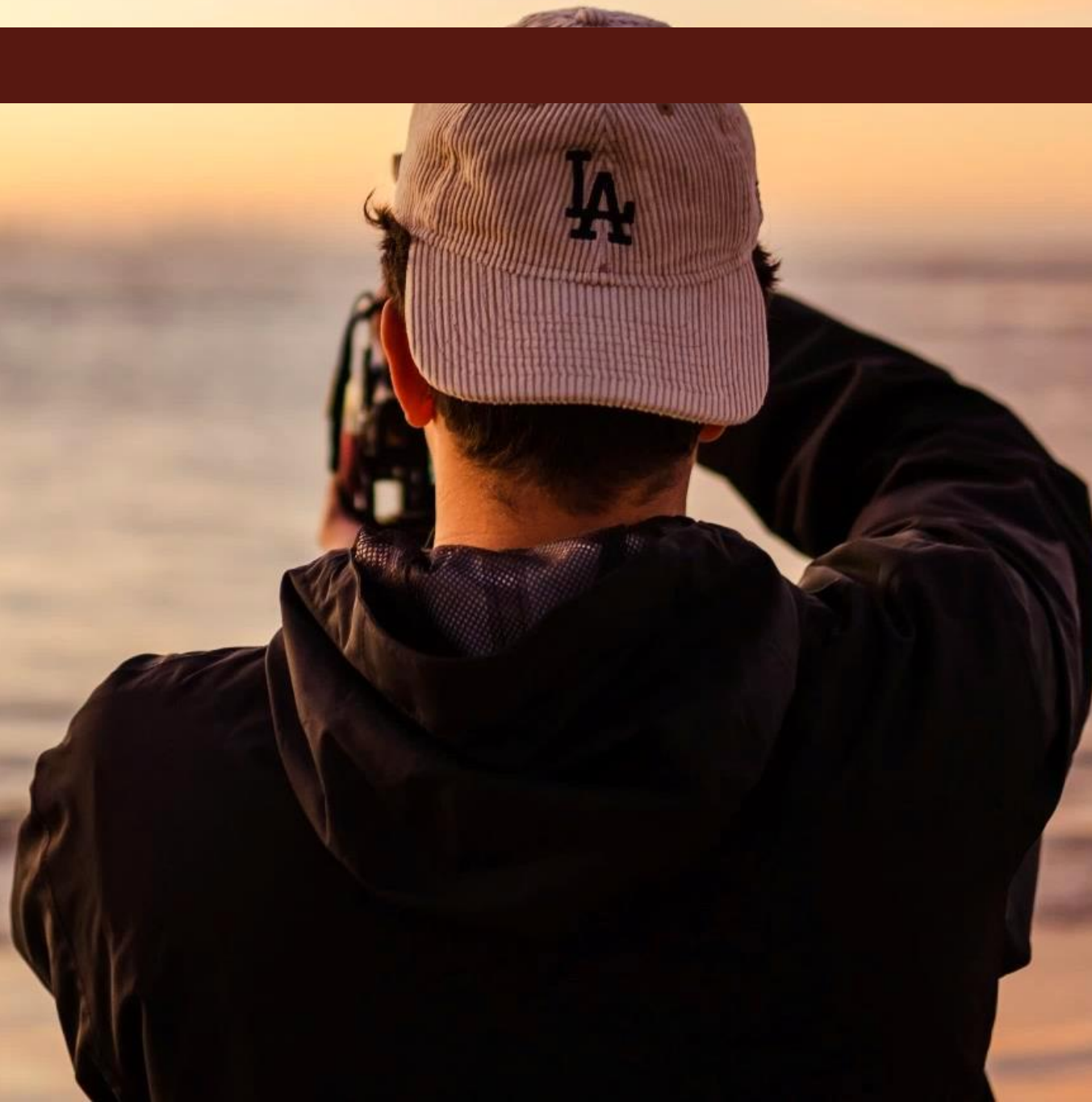


## 9 – ESTRUTURE OS SLIDES

### Valorize as imagens:

procure **crescer ao máximo as fotos** para ocuparem a maior área de seus slides.

A nossa memória tem mais facilidade para **guardar mensagens visuais** do que um apanhado de texto.



10

*Ensaie,*

ENSAIE E ENSAIE

## 10 – ENSAIE, ENSAIE E ENSAIE

Algumas pesquisas já revelaram que muita gente tem **mais medo de falar em público** do que o medo da morte.

Este transtorno também é conhecido como **glossofobia**.



## 10 – ENSAIE, ENSAIE E ENSAIE

A principal dica que passo para você **deixar a insegurança de lado é ensaiar.**

- É ensaiar até você saber todo o seu **roteiro de cabeça, sem precisar de apoio de slides.**
- É você saber **falar de forma antecipada** a informação do slide que ainda será carregado.
- É você **dominar o assunto** para passar confiança e credibilidade à sua plateia.



## 10 – ENSAIE, ENSAIE E ENSAIE

De nada valerá todo o esforço que fizemos até aqui se a sua **performance** durante a apresentação for **desastrosa.**

**Você é a estrela principal e não os seus slides. !**





## Algumas dicas para você ensaiar seu conteúdo:

- **Filme-se e reveja** sua performance. Anote os pontos que lhe incomodam;
- Tente **diminuir os vícios de linguagens: nééé, hããã, daíiii, tipo assim...** experimente **substituir esses vícios por pausas.** Não fale loucamente igual ao locutor de futebol;
- **Seja natural** em sua postura;
- Mantenha o **contato visual com todo o público:** não foque seu olhar num único ponto;
- Seja **simpático e interaja** com sua plateia.

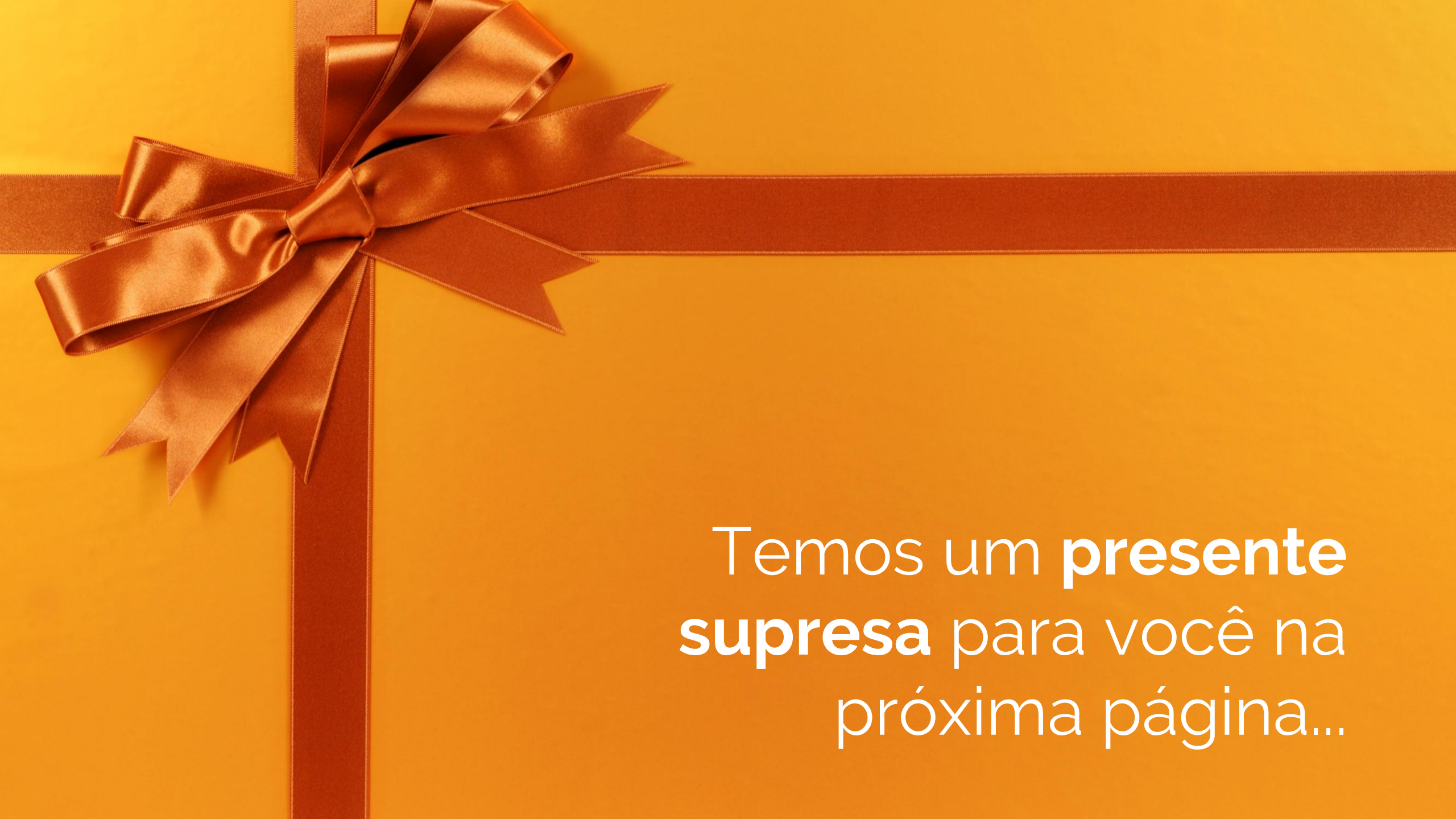
Lembre-se sempre: **planeje**  
bem a sua apresentação e  
faça suas **ideias decolarem!**

Bem pessoal, é isso aí! Acredito que ao  
**seguir estes passos** seus slides e sua  
performance poderão ganhar um outro  
padrão e ser fortes aliados para ajudar a  
**vender melhor suas ideias, produtos**  
**ou qualquer tipo de conteúdo.**

*Abraços e ótimas apresentações!*

*Renato de Paula*



A large, elegant brown ribbon bow is positioned in the upper left corner of the image. The bow is made of a smooth, satin-like material and features multiple loops and long, flowing tails. It is set against a solid, warm yellow background. A horizontal brown ribbon band extends from the bow across the top of the image, and a vertical band extends downwards from the bow. The overall composition is clean and minimalist, with the bow being the central visual element.

Temos um **presente**  
**supresa** para você na  
próxima página...

Aprenda a  
transformar  
suas ideias em  
**apresentações  
de impacto!**



**Powerpoint do  
básico ao extremo  
avancado**

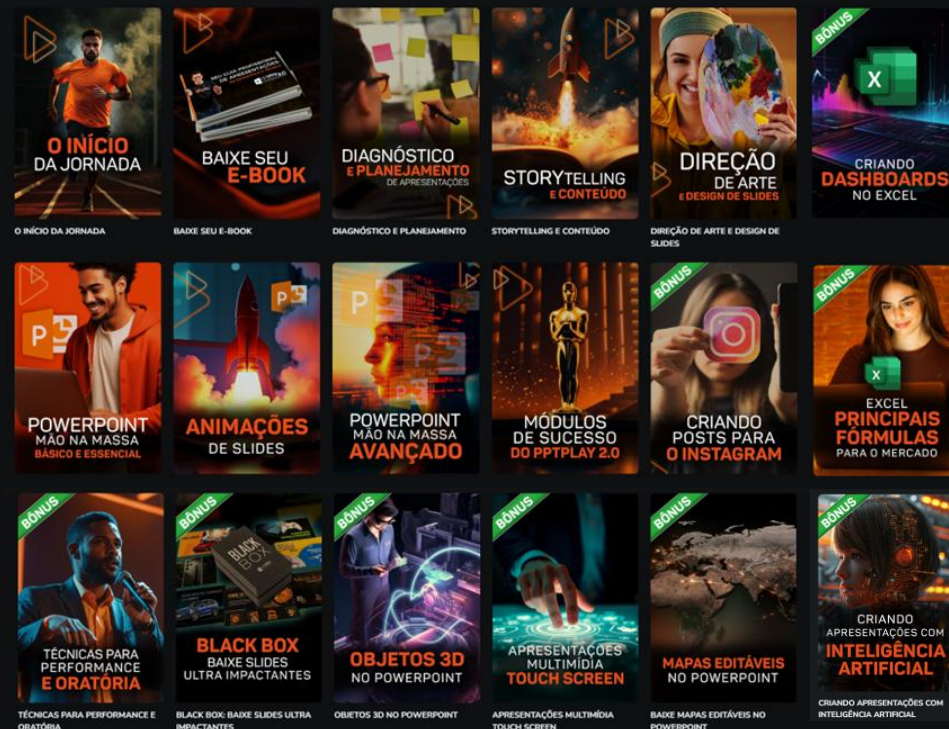
**Planejamento,  
Storytelling,  
Design e Oratória**

**I.A para  
apresentações**

Um método único com **ESTRATÉGIAS + PRÁTICAS  
EXCLUSIVAS** para fazer você decolar de vez em sua carreira

O PPTPlay 3.0 é o treinamento de apresentações  
**mais completo e mais vendido do Brasil.**

## ÁREA DE ALUNOS ESTILO "NETFLIX"



**CLIQUE NO BOTÃO ABAIXO E CONFIRA O  
PREÇO PROMOCIONAL EM NOSSA PÁGINA!**

**QUERO CONHECER O TREINAMENTO  
E GARANTIR O MEU DESCONTO**

PROMOÇÃO VÁLIDA POR TEMPO MUITO LIMITADO



Conheça também o nosso  
**TREINAMENTO  
IN COMPANY**

**Vamos subir o nível  
das apresentações  
de sua empresa ?**





Um método exclusivo que vai deixar o **seu time pronto** para criar **apresentações memoráveis!**



Sua equipe vai aprender toda a parte de **planejamento, storytelling e design**, além das técnicas mais avançadas do PowerPoint.

Fale com o nosso time e **receba uma proposta!**



Clique para falar com o nosso time pelo Whatsapp

GSK



RIO DE JANEIRO

vivo



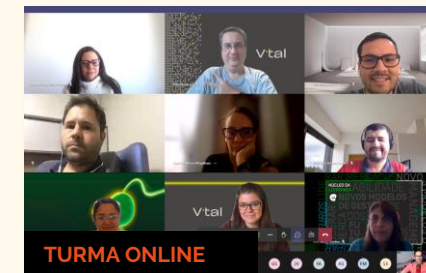
BELO HORIZONTE

TOTVS



BELO HORIZONTE E SÃO PAULO

TELECINE



TURMA ONLINE

SICOOB

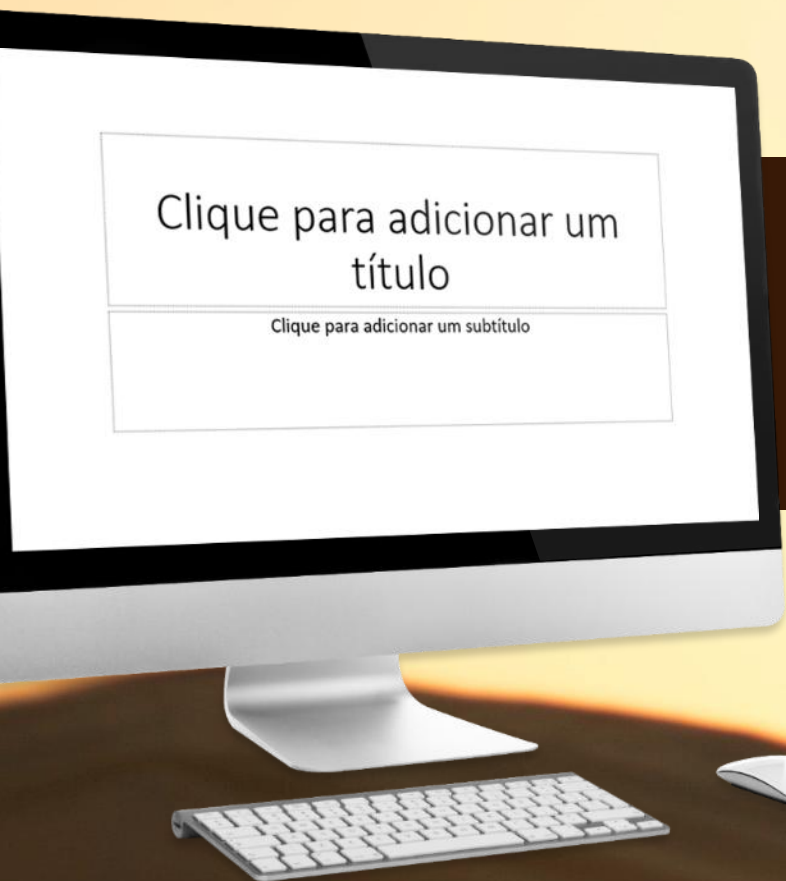


TURMA ONLINE

BR PETROBRAS



CUBATÃO



Este conteúdo foi útil para você?  
**Compartilhe** este PDF com seus colegas!

Quer aprender mais sobre  
**APRESENTAÇÕES DE**  
*impacto?*

Clique para adicionar um  
título

Clique para adicionar um subtítulo

Cursos online **individual**  
Cursos online **in company**  
Curso presencial **in company**

**MAIS DE**  
**13.500 PESSOAS**  
**JÁ TREINADAS**

Acesse: [pptplay.com.br](https://pptplay.com.br)





Redação e criação:

**Renato de Paula**

**[renato@pptplay.com.br](mailto:renato@pptplay.com.br)**