

Ficha de Trabalho 12

Pitch

- Cada vez mais existem no mercado profissionais qualificados. Assim sendo, como podemos fazer a diferença? O que é que podemos fazer que nos ajude a destacar um produto ou serviço, ou a nós próprios?
- É cada vez mais essencial desenvolver a habilidade de “nos vendermos”, seja para um recrutador, para um futuro cliente ou gestor.
- É para isso que serve o **pitch pessoal**.
- *Pitch* é, de forma sucinta, um “discurso de venda”. Em inglês significa: lançamento, arremesso.
- É feito para **convencer alguém** sobre alguma coisa e pode contar com uma apresentação digital – em *softwares* como PowerPoint ou Prezi. Como a sua duração é pequena – de 3 a 10 minutos, em média –, ele deve ser feito como uma apresentação inicial, simples e objetiva.
- O **objetivo** é gerar curiosidade e interesse em quem assiste, levando-o a querer falar mais consigo sobre o assunto.

Onde é utilizado e algumas curiosidades

- A técnica do **pitch** é utilizada por empreendedores que se apresentam a investidores. No entanto, ele também pode servir para um profissional ou estudante se apresentar, em algumas circunstâncias. É o que pode acontecer, por exemplo nas PAP - Prova de Aptidão Profissional, onde os jovens têm alguns minutos para “vender o seu próprio peixe” para os recrutadores presentes.
- Além disso, o cinema também utiliza o *pitch* com frequência. A ideia é a mesma, de tentar convencer. Porém, em vez de ser sobre um produto ou um serviço, é sobre um produto audiovisual, ou um roteiro.
- Geralmente, envolvem uma **situação em que há muito a ganhar** – seja uma verba para fazer o seu negócio progredir, uma vaga de emprego, etc. Por isso, é interessante saber fazer um bom pitch: curto, adequado e coerente.

Algumas considerações antes de fazer o PITCH

- **Conhecer** o público ou a pessoa a quem vai apresentar é essencial.
- **Primeiro** deve pensar nas informações que pretende transmitir.
- O próximo passo para fazer um bom pitch é organizar uma linha lógica que faça sentido, selecionando o que não deve faltar. E que permita que as pessoas acompanhem a narrativa de forma fluida.
- Muitas vezes, a dificuldade em criar um PITCH está o facto de exigir o autoconhecimento (conhecimento de nós mesmos) – sobre a sua personalidade e as suas ações. Principalmente, os seus pontos fortes e fracos para poder mostrá-los na apresentação. Por isso, é necessário que nos conheçamos. Podemos, inclusivamente procurar ajuda junto de familiares, amigos, colegas, professores

O PITCH de apresentação pessoal

- O *pitch* pessoal é uma apresentação que uma pessoa elabora sobre si mesmo para ser exibida a um recrutador ou gestor, seja numa candidatura espontânea, seja a acompanhar o CV enviado por *email*, ou a conseguir uma promoção ou a convencer o seu superior a abraçar uma ideia sua.
- “O *pitch* pessoal serve para reforçar as habilidades e as experiências do profissional de modo a mostrar por que aquela pessoa não é só mais uma na multidão.” Ao mesmo tempo, ele deve ser objetivo e sem rodeios, provando que a pessoa é a ideal para ocupar uma vaga ou para liderar um projeto, por exemplo.
- O *pitch* deve responder, para o trabalho que vos foi solicitado, à seguinte pergunta: **por que é que eu devo ser contratado? Com isso em mente, temos o mote, a ideia, para elaborar o discurso.**
- Neste breve discurso curto, criativo, convincente, assertivo e envolvente sobre si, deve vender a sua capacidade profissional.

Como fazer um PITCH de apresentação pessoal?

1. Informações pessoais

- Primeiro, o seu *pitch* deve responder a quem você é: colocar o nome, a idade e a sua formação pode ser uma boa maneira de começar. A formação e a experiência profissional também devem fazer parte, sendo objetivo e sem entrar em demasiados pormenores, destacando apenas os pontos mais importantes.
- Isso quer dizer que determinadas experiências, principalmente as que estiverem fora da área a que se candidata, podem ser descartadas, até porque o PITCH vai acompanhar um curriculum. O pitch não tem espaço para contemplar tudo o que se fez até à data.

2. Experiências e objetivos

- Se houver, na sua trajetória profissional, alguma experiência que possa chamar a atenção do recrutador, como um intercâmbio ou um trabalho voluntário, deve incluir.
- É importante apresentar no pitch, quais são os seus objetivos profissionais, isto é, onde pretende chegar com a experiência que tem até agora.

3. Prenda a atenção e “venda o seu peixe”

- É fundamental ter em atenção a escolha das palavras, pois é primordial prender a atenção do interlocutor.
- Dê preferência a uma linguagem mais direta, gramaticalmente correta, sem clichês ou ideias generalistas que não mostrem autenticidade. Seja criativo e “venda o seu peixe”.
- Uma forma de fazer a diferença no seu discurso sem que o mesmo pareça uma autopromoção ou revele falta de humildade, é apresentar os resultados que já obteve numa determinada empresa, num estágio, ou em alguma situação pessoal pela forma como enfrentou um desafio, por exemplo.

4. Aposte na estrutura e na revisão

- Mesmo que seja de curta duração, o seu pitch tem de ter início, meio e fim (planear a apresentação, como sugerido e realizado em aula). Por isso, deve-se anotar todas as informações que deseja incluir e depois enquadrá-las numa estrutura lógica (que faça sentido).
- Não se esqueça de rever o texto para ver se é mesmo o que quer apresentar e, quando estiver pronto, treine falando em voz alta (Técnica do Lápis; gravar a apresentação e visualizá-la diversas vezes, corrigindo o que considerar necessário).
- É normal estar nervoso frente a um cliente ou a um recrutador, então quanto mais o texto estiver na ponta da língua, melhor. Mas não o decore! Irá tirar toda a naturalidade para além de que, decorar o discurso, no momento de o apresentar, com o nervosismo, pode atrapalhar e levar ainda a um maior nervosismo.

Bibliografia e webgrafia

- Mackeenzy, E. (2022). ***Pitch Perfeito - Os segredos para criar um discurso incrível, antes mesmo de ter um negócio.*** Editora Palavras dos Céus, ISBN-10: 6586892325
- <https://blog.soap.com.br/pitch-pessoal/>
- <https://napratica.org.br/noticias/como-fazer-um-bom-pitch-dicas>

Plataformas digitais para criar um PITCH

LOOM

- <https://www.loom.com/> [LOOM]
- Permite gravar o ecrã, a câmara e o áudio ao mesmo tempo.
- Gera um link partilhável imediatamente.
- Muito usado para *video pitches* ou apresentações assíncronas.

CANVA

- www.canva.com
- Tem modelos de “Pitch Deck”, e também a função de gravação com câmara e voz.
- Permite exportar o vídeo ou gerar *link* interativo.

Plataformas para criar PITCH DECKS

- Se quiser preparar só os slides (sem vídeo), mas com *design* próprio para *pitches*:
- Beautiful.ai — cria *pitch decks* automáticos com design inteligente.
- Visme (visme.co) — bom para *storytelling visual* e partilha online.
- Slidebean (slidebean.com) — focado em startups; organiza o conteúdo de forma automática e cria versões de *investor pitch*.

Processo de criação do PITCH

- 1 Criar o *pitch deck* no Canva.
- 2 Gravar o vídeo com Loom ou Prezi Video (2–3 minutos).
- 3 Partilhar o *link*.