

**INFORMAÇÕES**

MÓDULO		INSTRUTOR
03	Comunicação Técnica com Impacto	Fabrício Felipe

**CONTEÚDO**

**Treinamento de Comunicação Técnica - FMX Academy**  
**Comunicação Técnica e Apresentações Eficazes**

**FMX Academy | Facilitador: Fabrício Felipe Dutra Silva**

**OBJETIVOS DA AULA**

Aprofundar os elementos humanos da comunicação técnica, unindo estrutura e emoção para gerar impacto, clareza e conexão. Nesta aula, o foco foi:

- Refletir sobre a **importância da presença real na comunicação**;
- Entender como a **empatia transforma a narrativa técnica**;
- Compreender o uso prático e estratégico das ferramentas **SPSR** e **DESC**;
- Preparar a **apresentação final**, integrando todos os aprendizados.

**REFLEXÃO DE ABERTURA**

*"A técnica convence. A empatia conecta."*

Uma comunicação técnica só alcança seu objetivo quando estrutura (racional) e emoção (humano) caminham juntas.

**MOMENTO INICIAL - APRESENTAÇÃO DAS ATIVIDADES DA AULA 2**

Todos os participantes apresentaram a atividade proposta na aula anterior:

- Antes: Mensagem técnica fria.
- Depois: Versão reescrita com a técnica SPSR (Situação – Problema – Solução – Resultado).

**Critérios de feedback coletivo:**

- Clareza
- Envolvimento
- Adaptação ao público
- Impacto da narrativa

Esse momento serviu como laboratório de prática e análise crítica.

## 1. CONCEITO-CHAVE: COMUNICAÇÃO TÉCNICA EFICAZ

*Informação não é comunicação.*

A comunicação técnica eficiente combina três elementos essenciais:

Elemento	Papel
Estrutura (SPSR)	Clareza na lógica da mensagem
Presença real	Engajamento e atenção plena
Empatia ativa	Conexão emocional com o público

### O Poder da Presença

Sua presença comunica mais do que os slides.

Elementos da presença na comunicação:

- **Escuta ativa:** demonstrar atenção com o corpo, olhos e postura.
- **Postura corporal:** confiante, aberta e receptiva.
- **Tom de voz:** coerente com a mensagem (clareza, ritmo, entonação).
- **Atenção plena:** estar “presente” no momento, sem dispersões.

## 2. EMPATIA: O CORAÇÃO DA CONEXÃO

Empatia não é só “se colocar no lugar do outro”, mas comunicar com base em:

- **Conhecimento do público:** suas dores, expectativas, nível técnico.
- **Adaptação da linguagem:** evitar jargões desnecessários.
- **Referências visuais e emocionais:** exemplos do dia a dia, imagens familiares, cases reais.

*“Dados informam. Histórias conectam. Emoções transformam.”*

## 3. FERRAMENTAS DE COMUNICAÇÃO COM IMPACTO

### 1. SPSR

Modelo usado para estruturar qualquer comunicação técnica com lógica:

- **Situação:** Qual o contexto?
- **Problema:** O que está dificultando ou comprometendo?
- **Solução:** O que será feito ou proposto?
- **Resultado:** Quais os impactos esperados?

## 2. DESC

Modelo para **feedbacks estruturados, alinhamentos e correções**:

Letra	Significado	Exemplo prático
D	Descreva o fato	“Na última reunião, o prazo foi estourado...”
E	Expresse o efeito	“Isso gerou confusão e retrabalho...”
S	Sugira a solução	“Vamos definir prazos realistas e registrar no Trello.”
C	Combine o caminho	“Tudo bem mantermos esse combinado para as próximas entregas?”

### Combinação SPSR + DESC

Usar **SPSR** para estruturar a ideia e **DESC** para apresentar ou corrigir com respeito e assertividade.

## 4. EXEMPLO APLICADO

Mensagem fria: “É necessário manter um time para melhoria contínua.”

Versão com SPSR:

- Situação: Chamados constantes e foco apenas em bugs.
- Problema: Sem tempo para melhorias, retrabalho frequente.
- Solução: Criamos time exclusivo para evoluções.
- Resultado: Queda de 57% nos chamados e maior satisfação dos usuários.

## 5. TAREFA FINAL – PREPARAÇÃO PARA A APRESENTAÇÃO FINAL

Cada participante deverá:

1. Escolher uma comunicação técnica real do seu contexto de trabalho;
2. Estruturar a mensagem com SPSR;
3. Aplicar elementos visuais e referências emocionais;
4. Usar técnicas de presença e empatia;
5. Apresentar na Aula 4, em até 5 minutos.

**Critérios de avaliação:**

- ✓ Clareza
- ✓ Impacto
- ✓ Estratégia de convencimento
- ✓ Adequação ao público

## 6. ENCERRAMENTO

“Comunicar é mais do que dizer. É garantir que o outro compreendeu.”

A Aula 3 foi uma ponte entre a estrutura técnica e o elemento humano. A próxima aula será o **grande palco de fechamento**, onde cada participante demonstrará o que aprendeu.

## 7. SUGESTÕES DE LEITURA

Para aprofundar os estudos:

1. **Apresentações que Encantam** – Eduardo Adas
2. **O Corpo Fala** – Pierre Weil e Roland Tompakow
3. **Storytelling com Dados** – Cole Nussbaumer Knaflitz
4. **Comunicação não-violenta** – Marshall Rosenberg
5. **Como Falar em Público e Influenciar Pessoas** – Dale Carnegie
6. **TED Talks: O Guia Oficial** – Chris Anderson
7. **Talk Like TED** – Carmine Gallo
8. **A Arte de Fazer Acontecer** – David Allen
9. **Pitch Anything** – Oren Klaff
10. **Slide:ology** – Nancy Duarte

## CONTATO E APOIO

Instrutor: **Fabrício Felipe**

E-mail: [contato@fmxsolucoes.com.br](mailto:contato@fmxsolucoes.com.br)

Telefone: +55 18 99710-6779

LinkedIn: [fabricio-felipe](https://www.linkedin.com/in/fabricio-felipe)

*Estou sempre aberto para ouvir, apoiar e caminhar junto na sua jornada de desenvolvimento!*

**Esta apostila é seu mapa e sua lembrança de que crescimento é escolha diária. Releia, compartilhe, adapte – e siga crescendo!**