

# Prova Final

## Questões

### Questão 01

Quais são as motivações comuns por trás de uma boa apresentação?

- a) Vender uma ideia, criar uma impressão errônea sobre si, gerar insegurança psicológica
  - b) Vender uma ideia, criar legitimação e integração, facilitar segurança financeira (Opção selecionada)
  - c) Vender uma ideia, gerar segurança psicológica e transmitir informações oficiais
  - d) Vender uma ideia, criar uma impressão legítima, gerar provocações fortes sobre si
- 

### Questão 02

O que significa a letra T do Mundo TUNA?

- a) Turbulento (Opção selecionada)
  - b) Teimoso
  - c) Trade (nova)
  - d) Two
- 

### Questão 03

Qual dos resultados abaixo não é esperado de uma boa apresentação, baseado no estudo de caso?

- a) Maior atenção e conexão com o público
  - b) Potencialização da sua legitimidade
  - c) Engajamento dos interlocutores
  - d) Prospecção de projeção pessimistas e inseguros (Opção selecionada)
-

#### Questão 04

Quais das opções abaixo compõem apenas ciladas do storytelling?

- a) Superficialidade, naturalidade, linguagem adaptada, humildade
  - b) Superficialidade, falta de naturalidade, linguagem não adaptada, vaidade (Opção selecionada)
  - c) Superioridade, falta de naturalidade, linguagem não adaptada, humildade
  - d) Superficialidade, naturalização, linguagem anti-adaptada, vaidade
- 

#### Questão 05

Segundo a aula, qual a definição de conexão?

- a) É o processo de criação de vínculo com seu público (Opção selecionada)
  - b) Ele ocorre por meio da falta de presença e atenção sensível às particularidades de cada audiência e situação
  - c) Influência mútua de órgãos ou organismos inter-relacionados
  - d) Ação mútua ou compartilhada entre dois ou mais corpos ou indivíduos
- 

#### Questão 06

Qual das opções abaixo não é uma maneira de fazer curadoria de conteúdo?

- a) Tenha clareza do assunto e do objetivo de sua apresentação
  - b) Estabeleça conexões entre as referências
  - c) Busque por fontes legitimadas
  - d) Lembre-se que o conteúdo não precisa fazer sentido para você se conectar com o público (Opção selecionada)
- 

#### Questão 07

Segundo a aula, o que é um plano de apresentação prévio?

- a) É o esqueleto de sua apresentação
  - b) É o momento em que você vai embalar as ideias
  - c) É o momento em que você vai definir como as ideias serão estruturadas e apresentadas para serem vendidas a sua audiência
  - d) Todas as alternativas estão corretas (Opção selecionada)
-

### Questão 08

Segundo a metodologia soberana de apresentação, o que seria um exemplo de momento de retenção?

- a) Mostrar que está aberto para a contribuição do público
  - b) Apresentar atividades e quizzes que as pessoas possam checar o quanto aprenderam até o momento (Opção selecionada)
  - c) Sentir como o público está no momento
  - d) Diminuir o elemento de tensão
- 

### Questão 09

Qual das opções abaixo apresenta alguns dos principais desafios para se legitimar?

- a) Nervosismo, tentativa de se adequar em excesso, tentativa de se vangloriar, falar demais e movimentar-se demais (Opção selecionada)
  - b) Nervosismo, tentativa de se impor, falar demasiadamente rápido, movimentar-se demais e tentar mostrar a vulnerabilidade
  - c) Início surpreendente, linguagem objetiva e conexão com o público
  - d) Usar muitos materiais, chegar mais cedo, escrever um roteiro e transpirar
- 

### Questão 10

Quais os três tipos de recursos propostos no Passo 2?

- a) Recursos visuais, manuais e sonoros
  - b) Recursos financeiros, subjetivos e objetivos
  - c) Recursos materiais, estratégicos e diferenciais (Opção selecionada)
  - d) Recursos visuais, práticos e diferenciais
- 

### Questão 11

Qual das opções abaixo não apresenta pontos a serem tomados para criar uma boa conexão com o público?

- a) Quebre o gelo
  - b) Calibre sua apresentação
  - c) Provoque o aprendizado ativo
  - d) Provoque desconforto (Opção selecionada)
-

### Questão 12

Qual das opções abaixo é correta com relação ao desafio da andragogia em precisar usar a experiência do aluno?

- a) Não se colocar como autoridade máxima e impor regras, mas permitir que a pessoa use de suas capacidades e bom senso para refletir, tomar decisões e criar a própria experiência (Opção selecionada)
  - b) Mostrar a aplicabilidade do tema e fazer a conexão com a realidade de cada um, o que não vai acontecer se o apresentador simplesmente assumir uma posição de superioridade e supor que todos são obrigados a estarem engajados
  - c) Prepare materiais extras para proporcionar escolhas. A pessoa assistindo à apresentação para de ser um mero espectador e passa a interagir com o processo
  - d) É essencial sempre pensar no público e para isso fazer perguntas ajudam bastante
- 

### Questão 13

Qual o objetivo de transformação do público?

- a) Transformar em co-conscientes
  - b) Transformar em público onisciente
  - c) Transformar em narrativas
  - d) Transformar em co-construtores (Opção selecionada)
- 

### Questão 14

Qual das opções abaixo não é um ponto de uma apresentação de impacto?

- a) Storytelling
  - b) Conexão
  - c) Curadoria de Conteúdo
  - d) Plano de saúde (Opção selecionada)
- 

### Questão 15

O que significa o princípio "mobilizar conexão emocional"?

- a) Se conectar pela identificação (Opção selecionada)
  - b) Acreditar no poder da história
  - c) Programação da história
  - d) Entender as chaves do público
-