

Disciplina: Life is a Pitch

OBJETIVO PRINCIPAL DA DISCIPLINA

Uma boa ideia morre num deck ruim, mas uma ideia ruim pode ser salva por um deck bom. Nessa disciplina, vamos aprender a arte mais importante do nosso mercado: vender ideias com maestria. *Life Is a Pitch* é onde a criatividade encontra persuasão: uma oficina para lapidar conceitos brilhantes e transformá-los em apresentações irresistíveis.

DINÂMICA DA AULA

Vamos começar entendendo o que faz uma boa apresentação. Quais elementos são essenciais para convencer seu dupla, ACD, DC, ECD, CCO e clientes a comprar sua ideia. Vamos ver casos de ideias improváveis que ganharam vida, muito provavelmente, por terem sido vendidas com excelência. E convidaremos um criativo para contar como foi o processo de aprovação de uma ideia premiada sua. Por fim, vamos passar um briefing para encontrar ideias brilhantes e depois usaremos as aulas finais para lapidar cada apresentação. Na última aula, convidaremos um grande nome do mercado para avaliar e dar feedback em cada deck.

ESTRUTURA DAS AULAS

AULA 1: INTRODUÇÃO GERAL

- Apresentação professores
- Apresentação dos alunos
- Introdução à matéria
- Referências de cases de sucesso improvável (ideias que dificilmente ganhariam vida, mas que certamente vieram à tona por uma boa apresentação)
- Perguntas & Respostas

AULA 2: COMO FAZER UM BOM DECK?

- Vamos destrinchar quais elementos são essenciais na criação de um bom deck.
- Dever de casa: Escolham uma ideia e façam o exercício reverso: montem uma apresentação (só flow, sem arte) de como vocês apresentariam essa ideia.
- Perguntas & Respostas

AULA 3: DA IDEIA AO DECK

- Nesta aula, vamos analisar e brainstormar sobre os exercícios que os alunos trouxeram do dever de casa.
- Perguntas & Respostas

AULA 4: CONVIDADO ESPECIAL + BRIEFING

- Vamos convidar um criativo de renome para contar como foi o processo de aprovação de uma ideia premiada sua.- Ao final da aula, vamos passar o briefing da matéria, fornecido por algum grande nome do mercado.
- Dicas de como avaliar suas próprias ideias (métodos ICONIC da David e CRAFT da Rethink)
- Explicação de como queremos o desenvolvimento das ideias pras próximas aulas.
- Formação de duplas ou trios.
- Perguntas & Respostas

AULA 5: ME VENDA SUA IDEIA!

- Bem-vindo ao mercado de trabalho! Nós seremos seus DCs e estaremos ansiosos pra ouvir suas ideias. Nos convença que são boas.
- Cada grupo terá um momento dedicado para apresentar suas ideias e ouvir feedbacks. Com as demais duplas de ouvintes.

AULA 6: ME VENDA SUA IDEIA! (Parte 2)

- Nessa aula ainda estaremos olhando ideias. Queremos “lábria” na hora de contar e convencer. No final, escolheremos a mais forte de cada grupo para seguir adiante.
- Cada grupo terá um momento dedicado para apresentar suas ideias e ouvir feedbacks. Com as demais duplas de ouvintes.

AULA 7: ABRE O KEYNOTE E MÃO NA MASSA

- Vamos começar a ver as primeiras estruturas dos decks de apresentação, dando feedback de como melhorar e deixar mais sedutor.
- Cada grupo terá um momento dedicado para apresentar suas ideias e ouvir feedbacks.

AULA 8: DANÇA DOS SLIDES

- Ainda nessa aula, iremos aprimorar as apresentações deixando-as à prova de “derrubadas”
- Cada grupo terá um momento dedicado para apresentar suas ideias e ouvir feedbacks.

AULA 9: CRAFT. CRAFT. CRAFT.

- Aula final para acertar todas as pontas soltas antes da última aula.
- Aula importante para toda turma ter um contexto e visibilidade de todos os projetos das outras duplas/trios.

AULA 10: IT 'S SHOWTIME!

- Apresentação final de todas as duplas/trios para um convidado especial.