



Disciplina: Life is a Pitch. Porque uma boa ideia é só o começo.

Professora: Alessandra Sadock, Creative Director

No mercado criativo, ter uma grande ideia não basta.

É preciso saber defender, estruturar, apresentar e vender essa ideia para clientes, lideranças criativas, jurados, investidores ou parceiros.

Programa

Objetivo

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.

Para quem é o curso

A disciplina é voltada para:

- redatores, diretores de arte, planejadores, profissionais de conteúdo, empreendedores criativos e pessoas que querem melhorar apresentações e venda de ideias

Dinâmica das aulas

Vamos começar entendendo o que faz uma boa apresentação. Quais elementos são essenciais para convencer sua 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.

Ao final da disciplina, o aluno será capaz de:

- estruturar apresentações criativas
- defender ideias com segurança
- melhorar performance em reuniões
- aumentar poder de convencimento no mercado criativo

Os alunos serão constantemente incentivados a:

- defender ideias
- questionar argumentos
- refinar apresentações
- melhorar repertório
- desenvolver confiança criativa

Temas de cada aula

Aula 1 - Uma Boa Ideia é Só o Começo

- Apresentação da disciplina.
- Apresentação dos alunos.
- O que faz uma ideia ser aprovada.
- Cases de ideias improváveis que conseguiram aprovação.
- A importância do pitch na carreira criativa.
- Introdução aos principais erros de apresentação.

Discussões:

- Ideia boa mal apresentada.
- Ideia média bem apresentada.
- O impacto político e emocional de um pitch.

Aula 2 - 1 Deck or Die

Destrinchando os elementos essenciais de uma apresentação criativa.

- Estrutura ideal de decks.
- Como criar flow narrativo.
- Aberturas que prendem atenção.
- Construção de tensão e payoff.
- Como simplificar apresentações complexas.
- Slides que ajudam - e slides que atrapalham.
- Exercício: cada aluno deverá escolher uma ideia já existente e montar o flow. estratégico de apresentação dessa ideia (sem preocupação estética).

Aula 3 - Da Ideia ao Deck

Aprenda a organizar pensamento criativo de forma convincente.

- Análise coletiva dos exercícios da aula anterior.
- Brainstorming coletivo.
- Diagnóstico de estrutura.
- Como melhorar lógica e narrativa.
- Identificação de furos de argumentação.
- Exercícios de síntese.

Aula 4 - Convidado Especial + Briefing

Bastidores reais sobre aprovação de grandes ideias.

- O que acontece dentro das agências.
- Como clientes aprovam projetos.
- O papel da narrativa no convencimento.
- Cases reais de venda de campanhas.
- Apresentação do briefing oficial da disciplina.
- Formação das duplas ou trios

Aula 5 - Pitch Me If You Can

Simulação real de ambiente criativo.

- Capacidade de argumentação.
- Desenvolvimento de confiança.
- Timing de apresentação.
- Defesa de ideias sob pressão.

A sala se transforma em uma reunião de agência. Os grupos deverão defender suas ideias diante da turma e da liderança criativa da disciplina.

Aula 6 - Pitch Me If You Can (Parte 2)

Continuação das apresentações.

- Refinamento de discurso.
- Técnicas de persuasão.
- Controle emocional.
- Clareza de raciocínio.
- Como responder perguntas difíceis
- Escolha das ideias mais fortes para desenvolvimento final.

Aula 7 - Hands on Deck

Construção prática dos decks finais.

- Estruturação de storytelling.
- Organização visual.
- Ritmo de apresentação.
- Hierarquia de informação.
- Construção de impacto emocional
- Feedback individual dos decks em desenvolvimento.

Aula 8 - A Hora da Verdade

Aprenda a criar apresentações mais sólidas e difíceis de derrubar.

- Defesa contra "advogado do diabo".
- Antecipação de objeções.
- Como responder críticas.
- Fortalecimento estratégico dos argumentos.
- Ajustes de narrativa.
- Refinamento final das apresentações.

Aula 9 - Sem Craft, Sem Chance

Visibilidade coletiva de todos os projetos da turma.

- Craft visual.
- Design de slides.
- Refinamento do storytelling.
- Ritmo de fala.
- Performance de apresentação.
- Construção de impacto.
- Últimos ajustes antes da apresentação final.

Aula 10 - It's Pitch Time

Apresentação final para convidados especiais do mercado.

Entrega Final:

- Pitch completo.
- Deck finalizado.
- Defesa estratégica da ideia.
- Apresentação oral profissional.

Avaliação:

- Qualidade da ideia.
- Clareza narrativa.
- Capacidade de venda.
- Estrutura do deck.
- Storytelling.
- Performance de apresentação.