

III BNCC COMPUTAÇÃO · ENSINO MÉDIO EM13C019

CONVENÇA MINUTOS EM 3

Apresentar, defender e negociar ideias com mídias digitais

Cultura digital

Apresentação com mídias digitais

Aula expositiva · 30 min

O QUE FAZ VOCÊ PRESTAR ATENÇÃO NUMA APRESENTAÇÃO?

Pense antes de passar o slide.

O QUE VAMOS APRENDER

EM13C019 APRESENTAÇÃO COM MÍDIAS DIGITAIS

Apresentar, defender e negociar propostas, produtos e serviços usando mídias e ferramentas digitais.

Ao final da aula, você vai conseguir:

- estruturar um pitch curto e claro;
- usar slides e mídias que ajudam, não atrapalham;
- responder perguntas e negociar com argumentos.

ESTRUTURA DE PITCH

1. **Problema:** quem sofre com o quê?
2. **Solução:** o que vocês propõem?
3. **Prova:** dado, teste ou protótipo.
4. **Pedido:** o que precisam (apoio, verba, tempo)?

SLIDES QUE AJUDAM

FAÇA

uma ideia por slide, letra grande, imagem que explica, número que impressiona.

EVITE

parágrafos para ler, 10 cores, animação que distrai, fonte pequena.

OUTRAS MÍDIAS



Vídeo curto

mostra o protótipo
funcionando



Infográfico

resume dados num olhar



Demonstração

ao vivo, se for seguro

DEFENDER E NEGOCIAR

Ouçá a pergunta inteira, agradeça e responda com **dado ou exemplo**.
Se não souber, diga que vai verificar.

Negociar é buscar o que os dois lados querem: talvez o projeto comece menor.

ACESSÍVEL PARA TODOS

Contraste alto, legendas no vídeo e descrição das imagens em voz alta.

Ensaíem com cronômetro: **3 minutos** passam rápido.

ATIVIDADE: **PITCH RELÂMPAGO**

 **7 MIN**

1. Em duplas, escolham uma ideia para melhorar a escola.
2. Escrevam o pitch em 4 frases: problema, solução, prova, pedido.
3. Façam um único slide no papel.
4. Apresentem em 1 minuto; a turma faz uma pergunta.

CONFIRA: **RESPONDA RÁPIDO**

4 MIN

1. Quais são as partes de um pitch?
2. Cite um erro comum em slides.
3. Como responder uma pergunta difícil?

PARA **LEVAR**

- Um pitch claro tem problema, solução, prova e pedido.
- Mídia boa reforça a ideia, não compete com ela.
- Responder com dados ajuda a negociar.

Próximo passo: criar conteúdos para publicação on-line (EM13CO20).

ROTEIRO DO PROFESSOR • 30 MIN

0-3 min	Abertura	Pergunte o que prende a atenção numa apresentação. Liste.
3-5 min	Objetivos	Leia a habilidade e os objetivos em voz alta.
5-17 min	Explicação	Estrutura, slides, mídias, defesa e negociação, acessibilidade (slides 4 a 8).
17-24 min	Atividade	Pitch relâmpago em duplas.
24-28 min	Confira	Perguntas rápidas: respostas no caderno ou em voz alta.
28-30 min	Fechamento	Retome os três pontos do “Para levar”.

Respostas do “Confira”: 1. problema, solução, prova e pedido. 2. muito texto, letra pequena, cores demais, animações que distraem. 3. ouvir, responder com dado ou exemplo e, se não souber, dizer que vai verificar.