

Intensivão Interiores – Anteprojeto



Aula 3

Apresentação Ante Projeto

Montando uma apresentação



Mostrar o projeto X **apresentar** o projeto;

Precisa ser **impactante**;

Precisa ser bem **didático**;

O modo como **você apresenta** diz mais sobre o projeto do que o **próprio projeto**;

O cliente não tem o nível de **conhecimento** e a **biblioteca mental** que temos, por isso é importante introduzi-lo no **nosso universo** antes.



Montando uma apresentação

Comece explicando o **conceito**;

Mostre a **paleta de cores**;

Mostre o **moodboard** dos ambientes;

Coloque imagens de **referência**;

Por fim, coloque **o projeto**.

Lembre de trabalhar o **valor percebido**.



Mostrar o projeto X **apresentar** o projeto;

Esteja descansado e **feliz**;

Prepare tudo o que vai precisar: folhas, caderninho de anotações, pauta da reunião, layout impresso, etc;

Prepare o máximo de **amostras** que puder

Lembre-se de preparar itens extras para manter o

valor percebido que você quer transmitir...

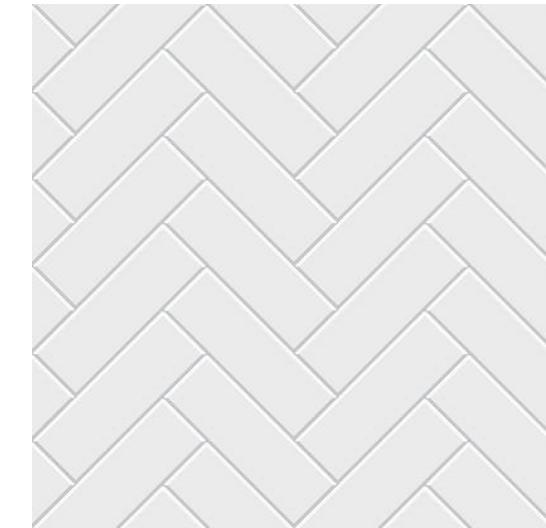
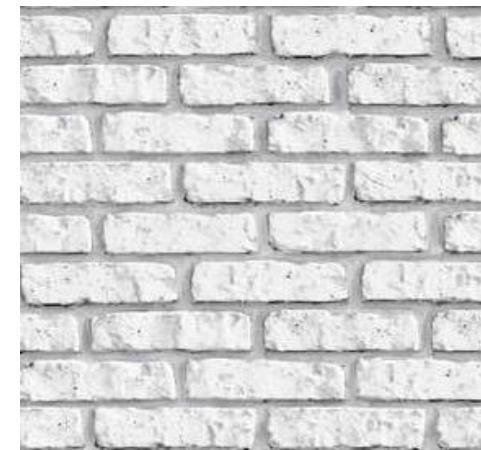
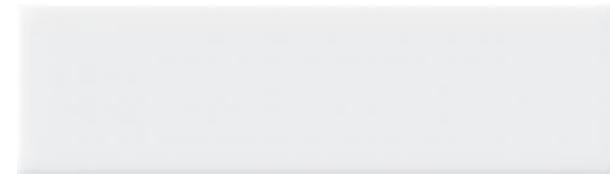
Faça um **exercício** antes da apresentação

Sugestão: Bhástrika Pranayama,

CONCEITO

- Contemporâneo + Biofilia;
- Projeto com elementos da natureza, alguns traços modernos com linhas retas, traços orgânicos e mix de materiais e cores.
- Predominância clara e neutra
- Transmite sensação de aconchego, bem-estar e sofisticação;
- Espaços que motivam a interação, união e a descontração.





M
S
O
C
I
A
L

M



YAN OLIVEIR
INTERIORES



Foto: HISTÓRIAS DE CASA



M

S
A
L
A
D
E
E
S
T
A
R



PLANTA HUMANIZADA SOCIAL



o amor
é a **UNICA** coisa
QUE
Cresce
MEDIDA QUE SE







Durante a apresentação



Fale com **propriedade**;

Use os **gatilhos mentais** que você já aprendeu,
para continuar vendendo – desta vez, a suas ideias!

Gatilhos mentais **poderosos** para a apresentação:
especificidade, história, porquê e prova social;

Chame os clientes pelo **nome**;

Trabalhe bem seu tom de voz e linguagem **corporal**.

Linguagem Corporal



Se possível, apresente **em pé**;

Mantenha uma **boa postura**.

Atenção como movimento de suas **mãos**;

Evite cruzar os braços;

Enfatize palavras e gestos calculadamente;

Faça contato **olho no olho**;

Sorria!



Próximos passos

Criar seu modelo de PPT [apresentação]

Estudar e treinar mais a forma de
apresentar.

Dica de livro: O corpo fala

Autores: Pierre Weil e Roland Tompakow