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

Professora:
Letícia Rodrigues, Global Creative Director at R/GA

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

<w:tab w:val="left" w:pos="560"/><w:tab w:val="left" w:pos="1120"/><w:tab w:val="left" w:pos="1680"/><w:tab w:val="left" w:pos="2240"/><w:tab w:val="left" w:pos="2800"/><w:tab w:val="left" w:pos="3360"/><w:tab w:val="left" w:pos="3920"/><w:tab w:val="left" w:pos="4480"/><w:tab w:val="left" w:pos="5040"/><w:tab w:val="left" w:pos="5600"/><w:tab w:val="left" w:pos="6160"/><w:tab w:val="left" w:pos="6720"/></w:tabs><w:autoSpaceDE w:val="0"/><w:autoSpaceDN w:val="0"/><w:adjustRightInd w:val="0"/><w:spacing w:after="0" w:line="276" w:lineRule="auto"/><w:rPr><w:rFonts w:ascii="Calibri" w:hAnsi="Calibri" w:cs="Calibri"/><w:color w:val="000000"/><w:kern w:val="0"/></w:rPr></w:pPr><w:r w:rsidRPr="00D04BC8"><w:rPr><w:rFonts w:ascii="Calibri" w:hAnsi="Calibri" w:cs="Calibri"/><w:color w:val="000000"/><w:kern w:val="0"/></w:rPr><w:t xml:space="preserve">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

<w:tab w:val="left" w:pos="560"/><w:tab w:val="left" w:pos="1120"/><w:tab w:val="left" w:pos="1680"/><w:tab w:val="left" w:pos="2240"/><w:tab w:val="left" w:pos="2800"/><w:tab w:val="left" w:pos="3360"/><w:tab w:val="left" w:pos="3920"/><w:tab w:val="left" w:pos="4480"/><w:tab w:val="left" w:pos="5040"/><w:tab w:val="left" w:pos="5600"/><w:tab w:val="left" w:pos="6160"/><w:tab w:val="left" w:pos="6720"/></w:tabs><w:autoSpaceDE w:val="0"/><w:autoSpaceDN w:val="0"/><w:adjustRightInd w:val="0"/><w:spacing w:after="0" w:line="276" w:lineRule="auto"/><w:rPr><w:rFonts w:ascii="Calibri" w:hAnsi="Calibri" w:cs="Calibri"/><w:color w:val="000000"/><w:kern w:val="0"/></w:rPr></w:pPr><w:r w:rsidRPr="00D04BC8"><w:rPr><w:rFonts w:ascii="Calibri" w:hAnsi="Calibri" w:cs="Calibri"/><w:color w:val="000000"/><w:kern w:val="0"/></w:rPr><w:t>Vamos começar entendendo o que faz uma boa apresentação. Quais elementos são

<w:tab w:val="left" w:pos="560"/><w:tab w:val="left" w:pos="1120"/><w:tab w:val="left" w:pos="1680"/><w:tab w:val="left" w:pos="2240"/><w:tab w:val="left" w:pos="2800"/><w:tab w:val="left" w:pos="3360"/><w:tab w:val="left" w:pos="3920"/><w:tab w:val="left" w:pos="4480"/><w:tab w:val="left" w:pos="5040"/><w:tab w:val="left" w:pos="5600"/><w:tab w:val="left" w:pos="6160"/><w:tab w:val="left" w:pos="6720"/></w:tabs><w:autoSpaceDE w:val="0"/><w:autoSpaceDN w:val="0"/><w:adjustRightInd w:val="0"/><w:spacing w:after="0" w:line="276" w:lineRule="auto"/><w:rPr><w:rFonts w:ascii="Calibri" w:hAnsi="Calibri" w:cs="Calibri"/><w:color w:val="000000"/><w:kern w:val="0"/></w:rPr></w:pPr><w:r w:rsidRPr="00D04BC8"><w:rPr><w:rFonts w:ascii="Calibri" w:hAnsi="Calibri" w:cs="Calibri"/><w:color w:val="000000"/><w:kern w:val="0"/></w:rPr><w:t xml:space="preserve">essenciais para convencer sua dupla, ACD, DC, ECD, CCO e clientes a comprar sua ideia.

<w:tab w:val="left" w:pos="560"/><w:tab w:val="left" w:pos="1120"/><w:tab w:val="left" w:pos="1680"/><w:tab w:val="left" w:pos="2240"/><w:tab w:val="left" w:pos="2800"/><w:tab w:val="left" w:pos="3360"/><w:tab w:val="left" w:pos="3920"/><w:tab w:val="left" w:pos="4480"/><w:tab w:val="left" w:pos="5040"/><w:tab w:val="left" w:pos="5600"/><w:tab w:val="left" w:pos="6160"/><w:tab w:val="left"

w:pos="6720"/></w:tabs><w:autoSpaceDE w:val="0"/><w:autoSpaceDN w:val="0"/><w:adjustRightInd w:val="0"/><w:spacing w:after="0" w:line="276" w:lineRule="auto"/><w:rPr><w:rFonts w:ascii="Calibri" w:hAnsi="Calibri" w:cs="Calibri"/><w:color w:val="000000"/><w:kern w:val="0"/></w:rPr></w:pPr><w:r w:rsidRPr="00D04BC8"><w:rPr><w:rFonts w:ascii="Calibri" w:hAnsi="Calibri" w:cs="Calibri"/><w:color w:val="000000"/><w:kern w:val="0"/></w:rPr><w:t>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.

<w:tab w:val="left" w:pos="560"/><w:tab w:val="left" w:pos="1120"/><w:tab w:val="left" w:pos="1680"/><w:tab w:val="left" w:pos="2240"/><w:tab w:val="left" w:pos="2800"/><w:tab w:val="left" w:pos="3360"/><w:tab w:val="left" w:pos="3920"/><w:tab w:val="left" w:pos="4480"/><w:tab w:val="left" w:pos="5040"/><w:tab w:val="left" w:pos="5600"/><w:tab w:val="left" w:pos="6160"/><w:tab w:val="left" w:pos="6720"/></w:tabs><w:autoSpaceDE w:val="0"/><w:autoSpaceDN w:val="0"/><w:adjustRightInd w:val="0"/><w:spacing w:after="0" w:line="276" w:lineRule="auto"/><w:rPr><w:rFonts w:ascii="Calibri" w:hAnsi="Calibri" w:cs="Calibri"/><w:color w:val="000000"/><w:kern w:val="0"/></w:rPr></w:pPr><w:r w:rsidRPr="00D04BC8"><w:rPr><w:rFonts w:ascii="Calibri" w:hAnsi="Calibri" w:cs="Calibri"/><w:color w:val="000000"/><w:kern w:val="0"/></w:rPr><w:t>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.

© 2026 Miami Ad School. Todos os direitos reservados.