

# Discurso de vendas

## v1

MaFEA – Making Future Education Accessible  
PR3 - EDUCATIONAL LEARNING PATHS

Ferramentas tecnológicas (versão):	Estúdio Fectar
Requisitos: O que você precisa? (Pense em hardware, habilidades, conhecimento.)	Computador Estúdio com ecrã verde e câmara Conhecimento sobre como usar o Fectar
Tecnologias opcionais:	Câmara 360 Telemóvel com aplicação Fectar
Data:	8.12.2023
Colégio:	Omnia
Autor:	Sari Veijalainen e Johanna Hoffrén
Tópicos da(s) aula(s):	Para fazer um discurso de vendas
Tempo estimado:	1,5 dias



[mafea.eu](http://mafea.eu)

## MaFEA – Making Future Education Accessible

Título/assunto da lição: Discurso de vendas

**Intenção:** O que você deseja ou espera que aconteça? (As intenções muitas vezes não são mensuráveis ou tangíveis, mas ajudam-no no desenvolvimento do processo de concepção)

1. Os professores aprendem novas tecnologias, tornam o ensino mais atraente e divertido em novos ambientes.
2. Os alunos aprendem a usar uma nova tecnologia e também se concentram para estudar e desenvolver as suas habilidades de vendas. Eles obtêm prática e autoconfiança.

**Resultados Desejados:** um ou mais objetivos mensuráveis e tangíveis que o professor pretende alcançar com esta lição/estas lições.

1. Os alunos aprendem a desenvolver um discurso de pitch/vendas.
2. Os alunos aprendem a usar o Fectar.

**Agenda:** COMO vai atingir os objetivos? Descrição do plano de aula / atividades educativas / métodos de trabalho.

Dia 1

1. Professor faz uma reserva para o estúdio com uma tela verde. (10min)
2. Professor ensina como fazer um bom discurso de pitch / vendas (teoria, passos etc). (60min)
3. Os alunos escrevem um discurso de vendas sobre o produto dado pelo professor ou de livre escolha. (60min)
4. Os alunos escolhem uma imagem do produto da Fectar ou encontram uma imagem por si mesmos. (30min)
5. Os alunos escolhem uma imagem de fundo do Fectar ou encontram uma imagem de fundo por si mesmos. (30min)
6. (facultativo) Os alunos definem uma imagem 360 como plano de fundo.

Dia 2

7. Professores e alunos chegam ao estúdio no horário reservado.
8. Filmagens em estúdio. (180min)
9. Os alunos adicionam os seus vídeos, a imagem do produto e a imagem de fundo do Fectar. Eles também podem editar a imagem do produto no estúdio. (60min)
10. Cada aluno cria o seu próprio espaço Fectar. Cada aluno adiciona uma imagem do produto, uma imagem de fundo, um vídeo e links ao seu espaço Fectar. (60min)
11. Os alunos apresentam os seus espaços Fectar uns aos outros. (60min)

**Funções:** Quem facilita o quê? Quem participa? O que esperamos dos alunos?

1. Os participantes são alunos, professores e funcionários do estúdio.
2. O professor organiza o plano para o dia e cuida dos horários, etc.



[mafea.eu](http://mafea.eu)

## MaFEA – Making Future Education Accessible

3. Studio facilita a gravação de vídeo e os computadores o trabalho.
4. (Opcional) Os alunos carregam a aplicação Fectar nos seus telemóveis.
5. Os alunos escolhem as imagens com antecedência.
6. Os alunos praticam os seus discursos.

**Regras:** Regras ou princípios sobre como se quer aprender e trabalhar em grupo.

1. Todas as pessoas têm uma boa atitude e quer compartilhar vídeos em sala de aula.
2. Manuseie cuidadosamente computadores, câmeras, etc.
3. Leve em consideração o GDPR e outras regras legais no seu país e concorde com os alunos sobre deixar / excluir seu trabalho no Fectar

**Tempo:** Planifique e descreva o trabalho: Que horas começamos/terminamos/descansamos? Quando é o tempo de reflexão? O que acontece nos momentos de contacto?

1. Os discursos de vendas devem ser escritos antes do dia do estúdio.
2. Filmagens de vídeo de 10 minutos/aluno.
3. Adicione vídeos ao Fectar e edite imagens e fundo.
4. Pausa para almoço.
5. Continue a trabalhar conforme necessário.
6. Apresentações e reflexão.