

# O Guia Definitivo

*para aulas experimentais que  
conquistam e matriculam*

# Sumário

Uma jornada visual para transformar aulas experimentais em matrículas.

**Introdução**

**Pág. 3**

**Preparação**

**Pág. 11**

**Durante a aula**

**Pág. 16**

**Fim da aula**

**Pág. 22**

**Conclusão**

**Pág. 27**



# Introdução

Se você é professor, já sabe dar aula. Se você é gestor, já sabe o quanto uma boa aula experimental impacta o crescimento da escola. **Este guia é para os dois.**

**A aula experimental, porém, é um momento único. É uma aula, mas é também uma venda, uma conquista.**



**É um momento chave na vida do aluno**



Afinal, para o aluno, a aula experimental é o primeiro passo de uma jornada que você sabe ser transformadora. Uma jornada que traz benefícios reais — para a pessoa, para quem está ao redor, e até para a sociedade: **a jornada de aprender um instrumento musical.**

Mas antes ainda do segundo passo dessa jornada — a matrícula — existem barreiras. Existe o medo, a insegurança, a dúvida. A vergonha e a falta de autoconfiança. A inércia que nos impede de correr atrás dos nossos sonhos. A tendência de deixar tudo para depois.

Na aula experimental, é responsabilidade do professor ajudar o aluno a enfrentar e superar essas barreiras. **E é responsabilidade do gestor garantir que seus professores estejam preparados para isso.**

O propósito deste guia é ser um aliado nessa luta. Ele foi criado a partir das melhores metodologias de vendas e de anos de experiência trabalhando com escolas de música de todo o Brasil.

Aqui você encontrará as melhores táticas, técnicas e estratégias para vencer as barreiras e conduzir o aluno à matrícula. Vamos lá?

# Os 4 pilares da matrícula

Existem 4 pilares que, juntos, vão **sustentar a decisão do aluno de se matricular**. E se apenas um deles não estiver de pé e firme, a chance do aluno se matricular cai, e cai muito.

Ao longo da aula, é importante que o professor preste atenção em como está fortalecendo cada um deles, garantindo que todos tenham sido devidamente construídos e fortalecidos antes do tempo acabar.

Afinal, a construção desses pilares não é feita de uma vez só, com apenas uma frase ou um gesto. É ao longo de toda a aula.

**1**  
**Conexão**

**2**  
**Credibilidade**

**3**  
**Confiança**

**4**  
**Autoconfiança**

### 1 Conexão

***O aluno gostar de você e da escola.***

De nada adianta a escola ser a mais famosa da região, com a melhor estrutura, e você ser o melhor no seu instrumento, se o aluno não gostar de você e da escola. Se o aluno marcou e compareceu à aula experimental, é bem provável que ele já tenha gostado da escola. **Agora é a sua vez de conquistá-lo também.**

Não existe receita mágica para fazer o aluno gostar de você e da experiência da aula. Vai muito de ser uma pessoa genuína, sincera e acolhedora com o aluno, do seu jeito. Mas há também algumas pequenas coisas que você pode fazer ao longo da aula que vão te ajudar a fornecer a melhor experiência possível ao aluno e ajudar nessa construção.



# 2

## Credibilidade

***O aluno acreditar que você é competente e sabe o que está fazendo.***

Este pilar é um dos mais fáceis de ser construído. Se você está dando aula em uma escola grande, ou já conhecida na sua região, o aluno vai chegar na sua aula com este pilar já na metade. **Ele já acredita que os professores da sua escola são bons.** Mesmo assim, é importante que ao longo da aula você reforce e demonstre de forma pessoal que você é um músico competente e que o aluno vai estar em boas mãos.





### 3 Confiança

*O aluno acreditar que você é capaz de levá-lo ao objetivo específico dele, seja qual for.*

No Pilar 2 falamos sobre o aluno acreditar nas suas credenciais como músico. Porém, nem todo excelente músico é um bom professor. O pilar da confiança diz respeito à crença do aluno de que você pode levá-lo ao objetivo que ele busca.

É importante destacar que isso é 100% sobre o objetivo específico do aluno. Se ele, por exemplo, busca ser uma grande estrela do sertanejo, e você abrir a aula mostrando um solo do Metallica, por mais que ele acredite que você seja um excelente guitarrista, **ele pode não acreditar que você é a pessoa certa para levá-lo aos palcos do sertanejo**. Se ele não acreditar que você consegue levá-lo especificamente ao objetivo que ele tem, provavelmente ele vai procurar outro professor ou outra escola.



### 4 Autoconfiança

*O aluno acreditar que ele próprio é capaz de alcançar o objetivo.*

Este é o ponto mais importante para muitos alunos. **A crença de que as pessoas precisam nascer com talento para música é muito comum**, principalmente na técnica vocal. Também é comum que alunos com mais idade acreditem que não dá mais tempo, e que não é mais possível para eles aprender música.

É sua função, durante a aula experimental, convencê-lo do contrário. **O aluno precisa saber que é possível sim, que ele é capaz**, e que, com dedicação e paciência, ele conseguirá atingir os seus objetivos.



## Introdução emusys

Ao olhar a sua aula experimental através do prisma dos 4 pilares acima, você já vai conseguir fazer ajustes e usar sua criatividade e experiência para melhorar a sua aula.

Tire um tempo para analisar suas aulas experimentais hoje, e veja como você está trabalhando em cada um dos pilares. Veja se tem algum que você está dando pouca atenção, ou que poderia melhorar. Mantenha-os em mente na preparação e ao longo da aula, e seus resultados já vão ser outros.

***Lembre-se também de que nenhum dos pilares pode ser construído só com palavras.*** Você não pode simplesmente dizer para o aluno "Eu sou um bom músico e sou capaz de te levar ao seu objetivo". Você precisa mostrar isso a ele. E é aí que a criatividade e as técnicas entram. É isso que diferencia uma boa aula experimental de uma mais ou menos.



**Construir estes pilares demanda tempo, mas aulas experimentais são geralmente curtas. Por isso, identifique rapidamente, logo no início da aula, qual desses 4 pontos vai precisar de mais atenção.**



Avalie qual é o mais importante para aquele aluno específico ou em qual ele precisa de mais convencimento. Em seguida, dedique mais tempo àquele pilar em particular. **Aulas conduzidas dessa maneira tendem a ter uma alta taxa de conversão em matrículas.**

No restante deste guia, vamos apresentar várias formas de você construir e reforçar cada um desses 4 pilares.



# Preparação

## Preparação emusys

Em tudo na vida, **estar preparado faz uma diferença enorme**. Com aulas experimentais não é diferente. Você já está 90% preparado: domina o instrumento, a teoria e a didática. Provavelmente está dando aula há anos, e isso é um ponto forte. Mas há um elemento essencial sobre o qual você ainda não sabe nada: o aluno.

Isso você consegue com a secretaria, no momento do agendamento. O importante é que, bem antes da aula, você tenha pelo menos as seguintes informações:



**Nome do aluno**

*Pedro Soares*

**Idade**

*12 anos*

**Que tipo de  
música ele  
gosta  
(gênero ou  
banda)**

**Objetivo do  
aluno com as  
aulas**

**Experiência  
prévia com o  
instrumento ou  
com música em  
geral**

Essas informações vão te dar a matéria-prima para você começar a construção de cada pilar, desde o primeiro momento da aula. Mas para isso, você precisa estar preparado.

### Decore o nome e informações básicas do aluno

Esse é o mais básico, mas mesmo assim tem professor que esquece. Aprender o nome do aluno vai te permitir chamá-lo pelo nome quando ele chegar na escola e convidá-lo a entrar na sala. **Isso já ajuda na conexão.**

Com o tipo de música que ele gosta, você também pode comentar sobre a banda ou gênero favorito, ou sobre a experiência prévia com o instrumento. Isso mostra para o aluno que você se preparou. Mostra que você tirou um tempo para aprender as informações que ele forneceu para a secretaria. Isso mostra que **você se importa**. E isso vai fazer ele gostar mais de você e da escola. **Você começou a construir o Pilar 1.**

(E não precisa decorar de verdade, você pode simplesmente ler tudo logo antes de receber o aluno. Muitas vezes isso já é suficiente.)



### Aprenda mais informações sobre os interesses dele

Se você não tiver muita familiaridade com o gênero ou banda que ele goste, **pesquise alguma coisa no Google**. Saber de algum show que houve no Brasil recentemente, ou de um álbum ou single lançado recentemente, pode ser um excelente quebra-gelo no início da aula e uma forma de gerar conexão. Novamente reforçando o Pilar 1.



### Leve uma música para mostrar

Com as informações de que banda, estilo ou gênero ele gosta, você pode aprender (ou relembrar) uma música que ele vai gostar e mostrar para ele na aula. Isso não só vai mostrar, novamente, que você se preparou e se importa, mas também vai mostrar que você é competente e capaz de fazer o que ele quer aprender a fazer. Novamente: **não mostre um solo do Metallica para alguém que quer tocar sertanejo, e nem vice-versa.**

*Muitos anos atrás, eu procurei um professor de **piano** porque queria aprender especificamente **Jazz**. Eu já tocava teclado há anos, mas tinha esse **sonho de conseguir improvisar** livremente em cima de jazz standards. Durante uma aula experimental em específico, **meu professor tocou Misty**, com as improvisações, acordes avançados e estilo exatamente como eu queria tocar. Decidi me matricular naquele momento mesmo.*

### Leve uma música para ele tocar

Em alguns instrumentos, e em alguns casos, **é possível você levar o aluno a tocar a sua primeira música logo na aula experimental, por mais simples que seja.** Não vai sair nada muito bom, mas não tem problema. O objetivo é mostrar ao aluno que ele é capaz e que é possível.

Se você conseguir fazer isso com uma música da banda preferida do aluno, **é possível que ele nunca esqueça.** Naturalmente, essa primeira música tem que ser algo bem fácil, mas quase toda banda tem uma música muito fácil no meio do repertório. Tente encontrar esta música e leve para o aluno sempre que puder.

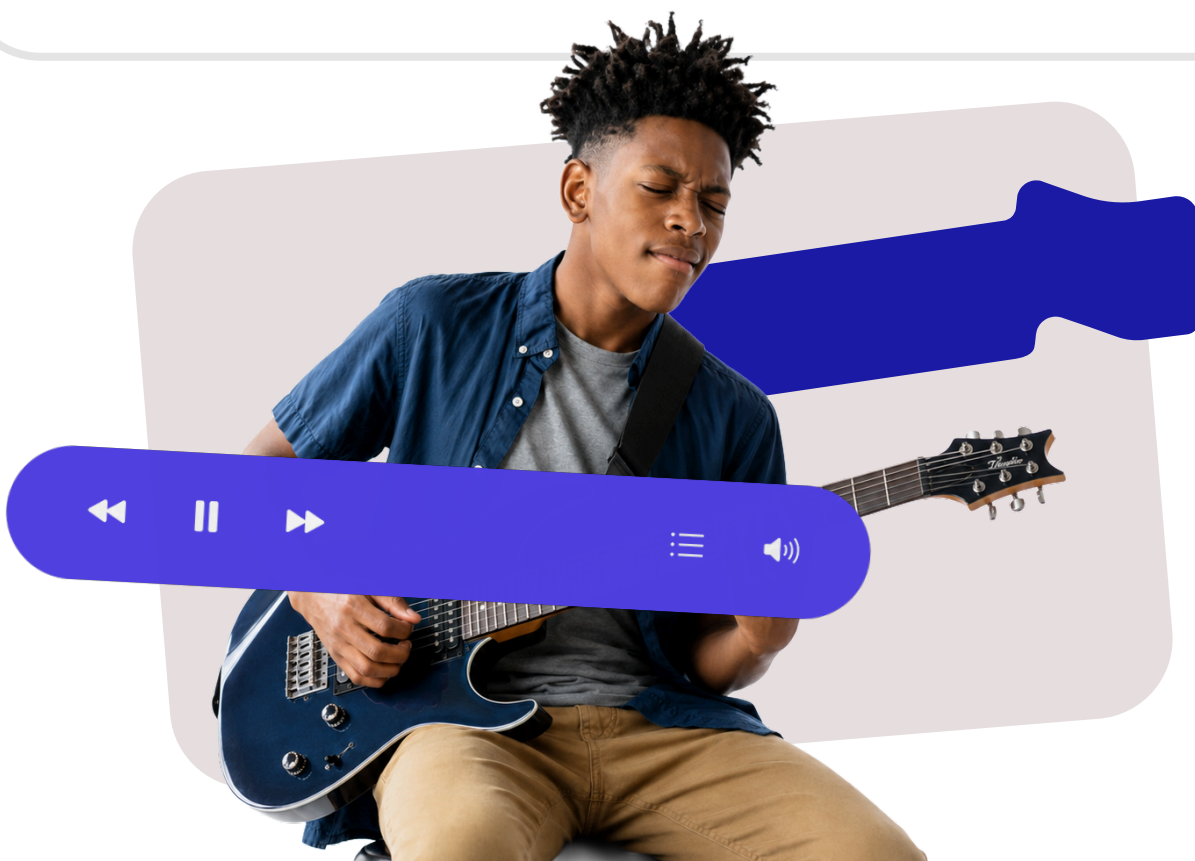
### Leve provas sociais

Uma excelente forma de reforçar o Pilar 3 e o Pilar 4 é **mostrando que você conseguiu levar outros alunos a atingirem os seus objetivos**. Vídeos e/ou gravações de seus alunos tocando têm um efeito enorme nesse sentido. Se você tiver um antes e depois, melhor ainda. O aluno vai ver isso como prova de que, se seus outros alunos conseguem, ele também consegue.

Se você tiver um aluno que seja da mesma idade ou goste do mesmo estilo ou banda que o aluno da aula experimental, esse efeito vai ser ainda maior. Tente levar vídeos ou gravações deles.

Sabendo o objetivo do aluno com as aulas, **você pode aumentar ainda mais o poder dessa demonstração**. Se o aluno, por exemplo, quer tocar na igreja, e você mostrar para ele um vídeo de um aluno seu tocando na igreja depois de poucos meses de aula, a chance dele se matricular é enorme.

É claro que toda essa preparação leva um certo tempo, mas vale a pena. Com ela, antes da aula começar, você já vai ter aumentado e muito a chance daquela aula se tornar uma matrícula nova. E se tudo der certo, **logo você vai estar com a agenda tão cheia que não vai precisar mais fazer aulas experimentais porque não tem horários disponíveis**.





# Durante a aula

Antes de entrar nas táticas, um princípio que vale mais do que qualquer técnica: **menos você fala, mais o aluno experimenta. Aula experimental não é apresentação, é vivência.**

## Recepção do aluno

**A primeira impressão é a que fica.** Isso todo mundo sabe, mas você está aplicando isso nas suas aulas? Essa é a dica mais simples e óbvia do guia, mas tem muito professor que não faz, por isso ainda é importante destacar aqui:

Receba o aluno chamando-o pelo nome. Aja de forma animada. Se apresente. Não precisa ser formal, de maneira nenhuma. Mas é importante que você receba bem o aluno.

*"Olá, **João!** Como vai? Eu sou o professor **Henrique** e irei conduzir a sua aula experimental! Pode me acompanhar, **por favor?**"*



## Quebrando o gelo e gerando conexão

Logo em seguida, vem a etapa de gerar conexão.

**Essa etapa é de extrema importância, e muitos professores negligenciam ela, indo diretamente para a aula em si. Isso prejudica muito a qualidade da experiência.**

Muitos alunos chegam na aula com insegurança, medo e vergonha. Ainda mais nos dias de hoje. E esses sentimentos, essa ansiedade, não vão te ajudar a fazer com que o aluno tenha uma boa experiência neste primeiro contato com a música. Muito pelo contrário.

Por isso **é importante que você quebre o gelo** e crie uma conexão logo no início. Isso vai fazer com que o aluno fique mais à vontade, mais relaxado, e consequentemente vai ter uma experiência melhor e mais agradável.

Porém, é importante destacar: **nunca minta ou invente algo que você não é ou não fez**. Ser sincero e genuíno é extremamente importante para criar uma conexão.

Além disso, nesta etapa você deve mostrar para o aluno que vocês falam a mesma língua, que você entende o que ele busca, que entende as ansiedades e preocupações dele, e vai conseguir ajudar.

O melhor termômetro para saber se o aluno está à vontade e você conseguiu quebrar o gelo é o **quanto o aluno está falando**. O ideal é que o aluno converse à vontade com você, sobre os interesses dele na música, sobre suas experiências passadas com o instrumento, sobre o que trouxe ele até a escola. Ele pode contar alguma história, explicar alguma situação, coisas assim.

## Durante a aula emusys

Comece confirmando as informações que você pegou ao agendar a aula experimental, e então faça mais perguntas. **Mostre que você tem interesse e gostaria de conhecê-lo melhor.** Utilize a pesquisa que você realizou na preparação sobre os interesses do aluno. Encoraje-o a falar bastante.

Faça sempre perguntas abertas, e não perguntas cuja resposta vai ser "sim" ou "não". Isso ajuda a manter a conversa fluindo.



"Vi que você gosta de **Ed Sheeran**! O que achou do **álbum novo** que saiu mês passado?"

"Você já toca o instrumento né, **onde** você aprendeu? **Como** foi?"

**Não tenha medo de gastar muito tempo com essa etapa.** Se a conversa fluir e vocês tiverem uma boa conexão, isso é excelente, mesmo que você não consiga passar tudo que gostaria na aula. Com certeza o aluno vai gostar muito mais do que em uma aula experimental onde ele passou o tempo todo só ouvindo um monólogo sobre notas e escalas.

"Pois é, quando eu comecei a estudar, eu **tive muita dificuldade** com isso também. Demorei para conseguir superar, mas **quando consegui foi incrível.**"

## Durante a aula emusys

A partir da etapa de gerar conexão, se tudo deu certo, **você agora tem um aluno mais amigável e à vontade**. Além disso, você tem também muitas informações sobre o aluno — e pode utilizar essas informações para personalizar a aula.

**As melhores aulas experimentais são aquelas que se adequam ao aluno.**

Às necessidades, ao objetivo, aos medos e anseios daquele aluno em específico. Usar exatamente o mesmo formato e o mesmo roteiro para todos os alunos em geral é uma má ideia.

Utilize as informações que o aluno te deu. Tente identificar qual dos 4 pilares está mais fraco e em qual você deve focar.

Na maioria dos casos, **o ponto a ser mais trabalhado é o da autoconfiança**. Principalmente quando é o primeiro contato do aluno com o instrumento. É muito comum que o aluno esteja inseguro, nervoso, pronto para dizer "ah, isso não é para mim".

Por isso, seja generoso com elogios e encorajamentos. Por menor que sejam, esses pequenos reforços de que ele está indo bem, de que está tudo certo, podem ter um grande impacto.

*Muitos anos atrás eu fiz uma aula experimental de **técnica vocal em Florianópolis**, de onde sou. Era minha primeira vez fazendo aula de canto. Após alguns exercícios de vocalizing, a professora me **disse que eu era muito afinado**, e que isso ia acelerar bastante meu desenvolvimento como cantor. **Nunca me esqueci desse elogio, e fiz aula com ela por vários anos.***

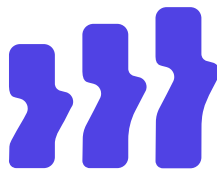


## Durante a aula emusys

Outra dica importante, mas muito negligenciada, **é fugir de monólogos e explicações teóricas muito longas**. A não ser que o aluno queira isso, é claro. Mas se ele não der nenhum indicativo de que esse é um grande interesse para ele, fique longe de partituras, exercícios técnicos e outras coisas que podem ser consideradas "chatas" e sejam distantes do que o aluno realmente quer fazer.

*Quando eu estava no ensino médio, um amigo próximo decidiu fazer aulas de **canto** para cantar na nossa banda. Ele até se matriculou, mas na aula experimental e nas primeiras aulas depois disso, ele passava a maior parte da aula fazendo exercícios de sustentação soprando um canudo ou uma vela. **Cantar mesmo, quase nada**. Não preciso dizer que ele **cancelou a matrícula** antes de completar 1 mês.*

**Por mais importante que a parte técnica seja, a hora de apresentar esse lado da jornada não é agora.**



A series of concentric circles in a lighter shade of blue, centered on the page, creating a ripple effect.

# **Fim da aula**

## Fim da aula emusys

Por fim, vamos concluir a aula com chave de ouro, com os pontos a seguir.

### Fale sobre o desempenho do aluno

Fale de maneira positiva sobre o desempenho do aluno ao longo da aula. Destaque cada ponto positivo que tiver visto, seja em termos de coordenação motora, habilidade de ouvido ou até entusiasmo. Porém, lembre-se de ser sincero. **Elogio só funciona quando é genuíno.**

*"João, eu vi que **sua coordenação motora** é muito boa, e **seu ouvido** também, o que é importante demais para música. Isso vai te dar uma vantagem e acelerar seu desenvolvimento no instrumento!"*

### Dê uma perspectiva futura

Com o que você observou durante a aula, e com sua experiência, **muitas vezes é possível estimar em quanto tempo o aluno pode estar tocando a primeira música**, ou até já realizando o objetivo dele, como tocar na igreja ou para a família. Apresente isso para ele, falando sobre como será quando ele atingir o objetivo dentro de X tempo. Seja otimista, mas sincero.

*"Pelo que observei aqui na aula, se você se dedicar, **dentro de 6 meses** você já vai estar tocando essa música, quem sabe **até na igreja!**"*

Aqui é o melhor momento para você mostrar algum vídeo ou gravação que você guardou lá na preparação. Mostre outro aluno seu que realizou o objetivo deste aluno ou que toca o mesmo estilo que ele. Se o aluno do vídeo chegou na escola com o mesmo nível do aluno da aula, melhor ainda. Destaque isso para ele.

### **Demonstre interesse em ser professor deste aluno**

**Demonstre também que você gostou do aluno** (se gostou mesmo) e que está animado para ser professor dele — mais uma vez, sinceridade é importante. Isso vai ajudar tanto no Pilar 1, de conexão, quanto no Pilar 4, de autoconfiança. Se você como professor está animado com o aluno, ele vai entender que não é um "caso perdido" ou algo semelhante que ele possa estar pensando.

*"João, fiquei **empolgado com o seu potencial!** Seria um prazer acompanhar o seu desenvolvimento musical e ver você crescer como guitarrista."*

### **Destaque os benefícios da escola**

Fale para o aluno sobre os benefícios que a escola traz, como saraus, apresentações, noites de open mic, recitais, materiais que ele vai ganhar, aplicativo do aluno que ele vai ter. Em resumo, todas as experiências e benefícios que ele vai ter se matriculando.

Isso é útil inclusive para **aumentar a percepção de valor que o aluno vai ter**, para comparar com o preço que ele vai pagar.



### Pergunte como foi

Pergunte o que o aluno achou da aula, e do instrumento. Uma tática interessante para utilizar aqui é a pergunta "**O que você mais gostou?**" Essa pergunta faz com que o aluno foque nas partes boas da aula e na melhor experiência que ele teve, o que pode fazer ele lembrar da aula de forma mais positiva depois.

Outra excelente pergunta para se fazer é "**É isso que você estava buscando?**" Essa pergunta usa da nossa tendência de querer ser coerentes, o famoso "Gatilho da Coerência". No momento de decidir se vai se matricular ou não, ele vai saber que já disse que era isso que ele estava buscando, então não se matricular faz menos sentido. É um pouco absurdo, mas funciona.

### Convide o aluno para a ação

Por fim, mas talvez o mais importante: **convide o aluno para se matricular**. Chame-o para ir até a secretaria para se matricular, ou o equivalente a isso na sua escola.

A chamada para ação ao final da aula é uma técnica de venda que tem uma taxa alta de sucesso. Muitas vezes se o aluno deixar para pensar depois, ele acaba se perdendo na correria e não se matricula, mesmo tendo muito interesse. É claro que muitas vezes o aluno precisa pensar, ou conversar com alguém, e tá tudo bem se for o caso. Não insista. Mas é importante que o convite seja feito.

*"E aí João, **vamos lá fazer a matrícula?**"*



## **Encoraje o aluno a aprender mesmo se não for na sua escola**

Apesar de parecer contraintuitivo, essa estratégia é muito forte.

Se o aluno não se matricular ao final da aula, e disser que precisa pensar ou conversar com alguém, encoraje-o a fazer aula de música mesmo que não seja na sua escola. Ou talvez com outro professor. Isso demonstra para o aluno que:

- Você acredita muito nos benefícios de aprender um instrumento musical, e no impacto que isso vai ter na vida do aluno, então quer que ele aprenda mesmo se não for na sua escola ou com você.
- Você acredita no potencial daquele aluno em aprender um instrumento musical, reforçando o Pilar 4 — Autoconfiança.
- Você não é simplesmente um vendedor fazendo de tudo para que o aluno se matricule na sua escola, mesmo se isso for uma escolha ruim para ele. Isso gera confiança e aumenta a conexão que vocês já fizeram ao longo da aula. Pilares 1 e 3 (Conexão e Confiança).

*"João, mesmo que você não se matricule aqui, faça sim aulas de música. Você leva jeito, dá para ver que você gosta muito, acho que você seria um ótimo guitarrista! Vai atrás mesmo, não deixa para depois não, tá?"*

# Conclusão

# Para recapitular

Mantenha sempre em mente os 4 pilares para a matrícula: Conexão, Credibilidade, Confiança e Autoconfiança

## **Durante a aula**

**Receba bem o aluno** chamando-o pelo nome

**Quebre o gelo** e crie uma conexão com o aluno

**Faça perguntas** e encoraje-o a falar sobre si

**Ajude o aluno a ficar tranquilo** e à vontade

Entenda **qual pilar precisa de mais atenção**, e foque nele

**Faça elogios** e encorajamentos

## **Antes da aula**

**Aprenda tudo que puder sobre o aluno** e seus interesses

**Leve algum material** personalizado para ele

**Prepare alguma música** que o aluno gosta para você tocar para ele

**Leve vídeos ou gravações** de seus outros alunos

## **Ao concluir a aula**

**Destaque os pontos positivos** do aluno

**Dê uma perspectiva** futura

**Demonstre interesse em ser professor** deste aluno

Destaque os **benefícios da escola**

Convide o aluno para a **matrícula**

**Encoraje o aluno** a fazer aulas de música, mesmo que não na sua escola

## Conclusão emusys

Lembre-se que o objetivo final de todo esse processo não é apenas conseguir uma nova matrícula.

**O verdadeiro propósito é guiar alguém no início de uma jornada transformadora de aprendizado musical.**

Aprender um instrumento musical é uma experiência que pode mudar vidas. Ela desenvolve disciplina, criatividade, expressão emocional e proporciona uma fonte inesgotável de alegria e realização pessoal. **Ao conduzir uma boa aula experimental, você está abrindo as portas para essa maravilhosa jornada.**

Cada aluno que entra em sua sala de aula para uma aula experimental é uma oportunidade não apenas de crescer sua escola, mas de impactar positivamente uma vida através da música.

Para o professor: que você possa inspirar e guiar muitos alunos em suas jornadas musicais, contribuindo para um mundo mais harmonioso e criativo. **Boa sorte e boas aulas!**

Para o gestor: sua escola tem o poder de transformar vidas. **Vale cada investimento em preparar bem o seu time.**

# Quer levar sua escola para o próximo nível?

Boas aulas experimentais enchem a agenda. **Mas crescer com consistência exige mais do que isso — exige gestão.**

A Emusys existe para ser a **parceira de crescimento da sua escola. Mais de 1.200 escolas em todo o Brasil** usam a plataforma para organizar a operação, reduzir a inadimplência e ter mais clareza sobre o que está funcionando — e o que precisa melhorar.

**Menos tempo apagando incêndio. Mais tempo construindo uma escola que cresce de verdade.**

Se quiser entender como isso funciona na prática, é só chamar a gente no WhatsApp.

**Falar com a  
Emusys no**

**WhatsApp**

