

3 PASSOS ESSENCIAIS PARA A CONQUISTA DO NOVO EMPREGO

Revelados por uma profissional de RH

Carolina Serem
Consultora da Eventos RH



A JORNADA



Sobre a autora e introdução.....Pag 2



Os porquês de você não conseguir empregoPag 5



Passo 1: Descobrindo sua natureza profissional.....Pag 10



Passo 2. Mapeamento de mercado e networking.....Pag 18



Passo 3. Entendendo o processo seletivo Pag 21

> **DESTINO FINAL:** Contratado(a)!.....Pag 24



SOBRE A AUTORA

Olá pessoal!

Meu nome é Carolina Serem Pereira, sou gerente de Recursos Humanos e tenho mais de 12 anos de experiência em Recursos Humanos e Gestão de Carreiras, no Brasil e internacionalmente.



É com prazer que compartilho com você as principais estratégias que aprendi na minha trajetória ajudando diversos profissionais na sua recolocação profissional e, inclusive, passando por importantes transições na minha própria carreira (business partner no grupo Abril, coordenadora da América do Sul na Korn Ferrry, consultora na Eventos RH e atualmente gerente de RH em missão no Sudão do Sul, África, pelo Médico Sem Fronteiras).

Não existe uma fórmula mágica para conseguir um emprego. Mas tenho certeza que se você seguir esses 3 passos, com consistência e determinação, você alcançará seu objetivo.

Espero que goste das dicas e boa sorte!

BEM VINDO(A) AO MAPA DO EMPREGO

Se você está desempregado(a)

ou em transição de carreira,

esse mapa é para você.



Traga na mochila sua bússola de carreira, determinação e total confiança de que conseguirá seguir as orientações até chegar ao destino final: a conquista do novo emprego.

Você já deve ter ouvido falar que, devido à crise econômica e política do nosso país, o mercado de trabalho atual enfrenta a maior taxa de desemprego dos últimos 10 anos, certo?

Sem dúvida, um cenário difícil para quem está procurando uma recolocação profissional.

A boa notícia é que, mesmo neste contexto, as empresas estão sim buscando profissionais qualificados e sempre haverá oportunidade para um bom profissional.



Mas então por que eu estou tendo tanta dificuldade em conseguir um emprego?

Conheça abaixo os principais problemas que você deve estar enfrentando na sua recolocação profissional.

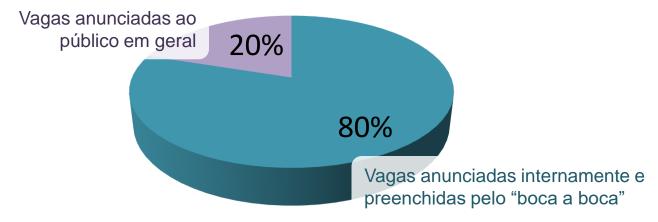
1

Dificuldade: "O mercado de trabalho está horrível, não encontro vagas na minha área"

CAUSA:

Geralmente, apenas 20% das vagas existentes são anunciadas no mercado pelos RHs e gestores das empresas.

Cerca de 80% das vagas existentes não são anunciadas, sendo preenchidas através do famoso "boca a boca". Isso significa que muitas vagas somente são encontradas através de muito networking e informação a respeito do mercado.



Dificuldade: "Já me candidatei para milhões de vagas e nunca sou chamado para as entrevistas"

CAUSA:

Entrevistadores recebem cerca de **500 currículos por vaga**. Tendo em vista a quantidade, nem todos os currículos são visualizados. Neste sentido, somente "enviar o currículo" não é uma garantia de emprego.

Você pode estar "atirando para todos os lados", sem uma direção correta, e assim estará se candidatando para muitas vagas diferentes e perderá seu foco principal.

Ou, ainda, seu currículo pode estar mal elaborado ou não possuir os requisitos básicos exigidos pela oportunidade. Os entrevistadores demoram em média 6 segundos para ler cada currículo, daí a importância de um currículo que destaque o que o recrutador está procurando.

3

Dificuldade: "Nunca sou aprovado no processo seletivo"

CAUSA:

A maioria das empresas valoriza a naturalidade do candidato no processo seletivo. No entanto, quanto mais você conhecer como funciona o processo e o papel de cada pessoa envolvida, maior será a sua chance de se destacar entre os outros candidatos que concorrem à mesma posição com você.



Cada etapa tem a sua função e cada ator envolvido espera coisas diferentes de você... Você sabe quais são estas expectativas?

Resumidamente, para a recolocação profissional no mercado de trabalho, você precisará cumprir as metas dos círculos da estratégia conforme abaixo:

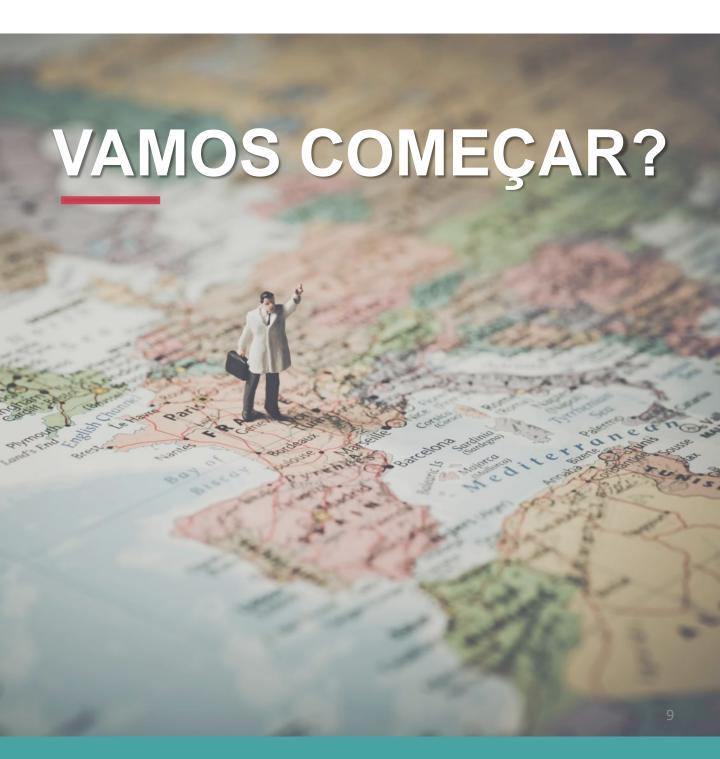


Será necessário construir seu perfil e marketing pessoal (história, apresentação pessoal e objetivo), ou seja, conhecer claramente suas competências, interesses e definir seu objetivo profissional.

Após a definição clara do que você "quer" e "pode", a tarefa seguinte é saber buscar informações e ampliar sua networking (lista de empresas, contatos e conversas informais). Com isso, irá descobrir onde estão as oportunidades "ocultas" da sua área.

Lembre-se que, muitas vezes, o foco não deve ser o local que você quer trabalhar e sim **onde estão precisando de você.**

Por último, deverá entender como funciona um processo seletivo e estar preparado para as etapas finais da sua contratação. Nos próximos itens ensinaremos a você o passo a passo de cada fase.





PASSO #1

DESCOBRINDO A SUA NATUREZA PROFISSIONAL

A partir de agora você iniciará um estudo mais detalhado do que você tem a oferecer ao mercado de trabalho e analisar quais satisfações e recompensas lhe agradarão. Suas decisões implicarão em definir seu objetivo profissional.

Como dizia o filósofo grego Aristóteles:





Faça uma lista de 10 histórias ou situações da sua vida profissional. Caso não as tenha, pode ser de sua vida pessoal ou acadêmica. Cada história deverá conter o PAR (Problema, Ação e Resultado).

É necessário relatar uma experiência que contemple um **problema ou situação** em que você realizou **uma ação** e que obteve um determinado **resultado** (positivo ou negativo).

Com esse exercício você poderá observar suas principais habilidades, motivações e competências e, só então, poderá definir seu objetivo profissional.

Caso você tenha dificuldades para defini-lo, considere um trabalho de orientação vocacional antes de iniciar a sua busca por um emprego. Afinal, se você não souber para onde está indo, com certeza não irá chegar onde você quer e estará sujeito a qualquer destino.

Veja o exemplo abaixo:

CONHEÇA O CURSO ONLINE MAPA DO EMPREGO

Exemplo de história C.A.R. (Contexto, Ação e Resultado):

contexto - A empresa tinha o prazo de 10 dias úteis para envio da nota fiscal para o cliente efetuar o pagamento do serviço prestado. Para esse procedimento, a área comercial deveria passar as informações de venda para a área financeira no prazo de 3 dias úteis; a área financeira teria até 2 dias úteis para enviar ao cliente, através dos Correios. Nessa ocasião, nossos clientes sempre reclamavam que os boletos estavam chegando fora do prazo combinado com a área comercial. Assim, havia um conflito entre essas áreas, gerando dúvidas quanto ao problema: seria a área comercial que estava falhando nesse processo ou a área financeira?

AÇÃO - Examinei os diversos processos existentes. Cada contrato tinha cláusulas de prazos bem definidos com os clientes, sendo que esses contratos não haviam sido alterados nos últimos 5 anos. Mapeei todos os processos de cada contrato. Certificava-me que as etapas, tanto da área financeira como da área comercial, eram cumpridas. Porém identifiquei que os Correios, por um problema interno e de mercado, estavam levando em torno de 10 dias úteis para entregar as correspondências aos nossos clientes e por este motivo nossas notas fiscais estavam chegando atrasadas. Também identifiquei que a área financeira não tinha conhecimento a respeito do prazo acordado no contrato comercial da empresa. Então, após minhas análises e verificações revisamos todos os contratos e processos internos de forma conjunta.

RESULTADO – A empresa reduziu 100% dos atrasos de notas fiscais, melhorou a satisfação dos clientes e os conflitos entre as áreas financeira e comercial se encerraram.



Agora nós vamos fazer uma **análise SWOT**, (ferramenta para definição de estratégia utilizada por muitas organizações).

Vamos lá! Se você está desempregado e não tem condições de pagar por uma **consultoria vocacional**, não se desespere!

Procure falar com pessoas das áreas que te interessam e assim você começará a conhecer mais das diferentes carreiras e poderá escolher a que melhor se encaixa em seu perfil de interesses e possibilidades.

Na internet você pode encontrar **testes de autoconhecimento**, por exemplo, "<u>Âncoras de Carreira</u>" (gratuito, online), "<u>Via Character</u>" (gratuito, online) e o teste "**DISC**" (neste caso pago, realizado por consultorias certificadas).

Mas aqui vou te ajudar a realizar uma análise SWOT, que pode ser utilizada em um nível pessoal para que você detecte oportunidades que você não imaginava que existia e também para identifique problemas ou circunstâncias que possam ter um impacto negativo na sua estratégia de carreira.

Perguntas de apoio para sua análise SWOT:

- Quais vantagens ou características você possui e outros profissionais não?
- O que as pessoas dizem **que você faz melhor** do que outras pessoas ou profissionais?
- Quais **habilidades e experiências** você possui e que te torna único, diferenciado?
- Quais **tarefas você costuma evitar** porque você não se sente bem fazendo ou tem dificuldade em realizar?
- Quais são alguns hábitos seus no trabalho que são negativos?
- O que as pessoas dizem sobre os seus pontos fracos?
- Olhe para o mercado, existem **oportunidades para seus pontos fortes**? E dentro da sua organização atual?
- Quais os obstáculos que você irá enfrentar no curto, médio e longo prazo nessa carreira?

CONHEÇA O CURSO ONLINE MAPA DO EMPREGO

Veja abaixo um exemplo de Matriz SWOT. Você deve listar seus pontos fortes e pontos fracos e as oportunidades e ameaças que o mercado apresenta em relação a eles:

	FATORES QUE <u>AJUDAM</u>	FATORES QUE <u>ATRAPALHAM</u>
	PONTOS FORTES (STRENGHTS)	PONTOS FRACOS (WEAKNESSES)
Interna (você)	 Experiência profissional Características pessoais Formação superior Certificados técnicos 	 Falta de experiência em gestão de equipes Sem conhecimento em inglês Falta de habilidade com números
(01	OPORTUNIDADES (OPPORTUNITIES)	AMEAÇAS (THREATS)
Externa (mercado de trabalho)	 •Mobilidade para mudança de cidade •Possibilidade através do meu networking •Novas tendências de mercado •Novas maneiras de utilizar minhas habilidades 	 Crise econômica Poucas oportunidades de crescimento Muita competitividade e concorrência

C

Crie seu próprio **Sales Pitch** (Apresentação Pessoal): Ele deve ser de, no máximo, **01 minuto e meio**, englobando também um pouco da sua **história**, **experiências e objetivos**.

Exemplo:

(Vida Acadêmica): Sou formado em Ciências Econômicas e tenho Mestrado em..... na Universidade XXXX.

(Áreas de Responsabilidade – 4 áreas no máximo): Tenho experiência em Gerência de Projetos e em Recursos Humanos.

(Segmentos – Máximo 4 tipos): Trabalhei na indústria de produtos financeiros (mercado financeiro também na indústria farmacêutica).

(Empresas que trabalhou – Máximo 4): Passei pelas empresas W, X, Y e Z.

(Objetivo): Atualmente estou em transição de carreira e meu objetivo é me recolocar na indústria farmacêutica na gerência de produtos.

Tenho interesse no curso online do Mapa do Emprego



Valide seu currículo. Ele deve ser coerente com a sua história, suas competências e principalmente de acordo com o seu objetivo.

É comum recrutadores receberem currículos para vagas de almoxarife como o título "vendedor", ou então receberem currículos para vagas de Gerente Financeiro de Usina como objetivo "trabalhar no setor bancário".

Se você está aberto a diferentes posições e áreas que tenham sinergia, deverá demonstrar isso no currículo ou ter mais de uma versão de currículo (não queira se candidatar, ao mesmo tempo, para vaga de ator e analista financeiro com o mesmo currículo).

Links que indico com dicas detalhadas sobre currículo:

- Como fazer um bom currículo
- Modelos de currículos para baixar e preencher



Nunca envie sue currículo aleatoriamente. Quando você envia seu currículo, você transfere a sua responsabilidade para alguém. Há um momento certo e as pessoas certas para você fazer isso.



Faça uma **lista de empresas** que possuam o cargo que você está almejando.

Faça uma **lista de profissionais** que já estão no cargo que você almeja ou que gerenciam a área que você está buscando.

Observe nas listas se você já conhece alguém nessas empresas ou se há alguém, fora delas, que você conheça e que poderia te conectar com as pessoas de seu interesse que lá trabalham.



Entre em contato com essas pessoas, por email, linkedin, pessoalmente ou por telefone, sugerindo uma conversa informal e sem compromissos, com interesse genuíno de obter informações a respeito da empresa, do trabalho que ela exerce, como ela pode orientar você a respeito do mercado de trabalho e da sua transição profissional.

Quanto mais informações você obtiver de pessoas que trabalhem nas empresas ou nos cargos do seu interesse, mais próximo da sua recolocação você estará e maiores serão as chances de conhecer as oportunidades realmente existentes em maior quantidade.

Ao final de cada conversa, lembre-se de agradecer à pessoa pela atenção e informações compartilhadas, e, se sentir "abertura", pode pedir para que ela te passe mais indicações de pessoas com quem você possa falar ou contatar para ampliar a sua networking.

NETWORKING | Importante!

- ✓ Durante cada conversa com um colega ou profissional do mercado, evite ao máximo transferir o seu problema para a pessoa. Ela está conversando com você para te orientar, passar informações, mas não possui a responsabilidade de resolver a sua situação; muitas vezes, nem se a pessoa quisesse isso seria possível.
- ✓ Em cada conversa de networking se prepare previamente com perguntas pertinentes que fará a respeito da trajetória dessa pessoa. Então, lembre-se sempre de deixar essas pessoas confortáveis em ajudar você apenas com informações, tais como: empresas que ela conhece dentro do seu ramo, quais cursos e conhecimentos que ela possui ou que as empresas estão buscando nesse momento, quais são os desafios de curto, médio e longo prazo desta carreira, etc.
- ✓ E não se esqueça de agradecê-las pela pontual ajuda, bem como de refletir sobre as orientações e informações recebidas.

20



PASSO #3 O PROCESSO SELETIVO

Geralmente, após a fase de networking e informações, você irá conhecer muitas novas vagas, novos contatos, novos grupos e oportunidades em sua área de atuação.

Com o tempo, com a mesma determinação de sempre, reiniciando a sua lista e fazendo os devidos acompanhamentos de cada oportunidade, com certeza, será convidado para entrevistas de emprego e nesse momento seu currículo deverá estar preparado e bem elaborado para participar das etapas de cada processo seletivo.



Os processos seletivos, geralmente, são compostos por uma dinâmica ou teste técnico a fim de comprovar seus conhecimentos e habilidades. Para essas fases, procure se preparar previamente com colegas ou consultores de mercado, mantendo postura alerta, engajada e calma no dia de realizar cada etapa.

ENTREVISTA COM O RH

Posteriormente, é possível que haja uma entrevista com um profissional de RH de uma agência ou da própria empresa.

Esta pessoa tem a "missão" de checar se você possui os requisitos básicos exigidos pela função. Ela também poderá encontrar coerência ou incoerências em seu relato, em relação ao seu currículo.

Se esta pessoa for um profissional que trabalha na empresa, irá observar se você se enquadra no perfil cultural da mesma.

Por último, ela **analisará se sua expectativa salarial** está em acordo com o orçamento da possível posição que você poderia ocupar.

22

ENTREVISTA COM GESTOR(A)

Parabéns, você está na fase final do processo seletivo e, se for bem nessa fase, dificilmente será reprovado.

O(a) gestor(a) da vaga tem a "missão" de verificar se você possui experiência e conhecimento necessários para entregar-lhe a tarefa que será solicitada no dia a dia. Também analisará se o seu perfil pessoal tem a empatia com a equipe atual da área.

No geral, na etapa final, o gestor sempre entrevista de 2 a 3 candidatos que possam ter a experiência e conhecimentos necessários para a função, porém ele irá contratar aquele candidato que lhe passar mais confiança.

Ele precisa sentir que o trabalho será cumprido e que a pessoa não lhe causará problemas comportamentais. Responsabilidade, resultado, energia e maturidade interpessoal são os principais valores de um bom profissional.

Uma boa dica para se preparar melhor para a entrevista é solicitar ao RH a descrição completa da vaga (caso o anúncio não tenha esta informação) e procurar conhecer mais sobre os valores da empresa (geralmente é possível encontrar estas informações no próprio site da empresa).

CONTRATADO(A)!

Parabéns! Você chegou ao seu destino! Agora é "mão na massa" e não se esqueça de entregar os resultados esperados da sua contratação.





Desejamos sucesso na sua carreira!

CONHEÇA O CURSO ONLINE MAPA DO EMPREGO



+BÔNUS ESPECIAL:



Ebook Meu Trabalho, Minha Carreira e Meu
Sucesso, por Paulo Pereira - especialista em RH,
empresário, responsável pelo projeto Trabalho &
Renda e autor de 2 livros sobre mercado de
trabalho pela Editora Nobel.