

7 DICAS PARA SE
DESTACAR EM UMA
**ENTREVISTA DE
EMPREGO**

O guia definitivo

SUMÁRIO

03

Apresentação
pessoal

04

Conexão
(rapport)

06

Comunicação

09

Vender o
"peixe"

12

Idioma

13

Motivação

15

Pretensão
salarial

17

Euroamerica
Partners

Precisa se preparar para uma entrevista de emprego? Nós podemos te ajudar! Nossa consultoria já entrevistou mais de 5000 profissionais ao longo de mais de 15 anos e lhe daremos as dicas mais importantes para que você tenha sucesso!



DICA #1

APRESENTAÇÃO PESSOAL

Mesmo que atualmente muitas das entrevistas sejam on-line (via google meeting, teams e etc), sempre vale a pena você cuidar de sua apresentação pessoal, pois esta será a sua primeira impressão quando você encontrar com o recrutador.

Com relação à roupa, vai depender em que setor você atua; por exemplo, se você é do setor financeiro ou bancário, ou também um alto executivo, convém usar uma camisa social e um paletó ou um terno e gravata. Hoje em dia a gravata é considerada desnecessária na maioria das posições, porém, em posições executivas e em setores mais tradicionais ela ainda deve ser utilizada. Então, para a grande maioria das posições não executivas, para homens uma camisa e calça social são adequados.



DICA #1



Para as mulheres, atenção com excesso de maquiagem, unhas muito grandes ou pintadas com cores muito berrantes, decotes, roupas justas e curtas, etc, tudo isto é melhor evitar em entrevistas. Opte por uma roupa social como calça/ saia e camisa social, macacão, terninhos ou vestidos sociais com blazer. Maquiagem leve ou neutra, cabelo alinhado e unhas discretas são sempre uma boa pedida, assim como colares e brincos mais clássicos, não chamativos.

Se estamos falando do setor de tecnologia, o perfil pode ser mais despojado, então não precisaria se preocupar muito em usar roupas sociais, porém eu sugiro sempre usar camisas lisas, sem estampa.

DICA #2



CONEXÃO (RAPPORT)

O que é o rapport? Rapport significa conectar-se com alguém, entender o outro e ter empatia, o que é fundamental para uma comunicação bem-sucedida.

Em um primeiro contato, este é o momento de “quebrar o gelo”, ser simpático e leve. Pense que você está ali para bater um papo e falar de você, aja como se você fosse fazer uma nova amizade, com bom humor e alto astral, sem dúvida isso pode fazer a diferença na impressão que você vai causar!

DICA #2

Para criar conexão com o recrutador, busque sempre olhar nos olhos, o contato visual é fundamental. Uma das formas muito conhecidas de criar conexão é espelhar a linguagem corporal do outro, exemplo: cruzar as pernas do mesmo lado, fazer gestos similares, mas vale o bom senso, nunca exagere com isso!

Demonstre um interesse genuíno e agradeça pelo tempo dele para aquela reunião. Se for presencial, um aperto de mão firme e uma postura confiante são muito bem vistos.



DICA #3



COMUNICAÇÃO

Após a apresentação da vaga e dos primeiros cinco minutos de rapport, a partir daí você vai falar na maior parte do tempo sobre a sua trajetória profissional. Se você não for interrompido em nenhum momento pelo recrutador e falar livremente o tempo todo, ponto pra você! Significa que você já falou alguns dos pontos que ele/ela iriam te perguntar.

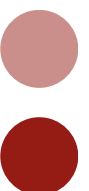


DICA #3

Aqui vai ser avaliado o “como” você se comunica. Lembre-se que temos uma linguagem verbal e a não verbal (gestos, olhares, energia, entusiasmo, tom de voz, expressões faciais, postura), e isso é captado de forma consciente e/ou inconsciente por todas as pessoas com as quais nos comunicamos. Você sabia que 93% de nossa comunicação é não verbal? Fique atento à sua fala e se necessário treine com alguém ou filme-se falando.

O que verificar:

- Postura: evite curvar os ombros ou cruzar os braços. Abra o peito, eleve a sua autoestima e sua presença.
- Assertividade: observe se sua comunicação é clara, objetiva e segura.
- Verifique suas expressões faciais para que sejam amigáveis
- Gestos com as mãos: gesticular de forma natural é muito bom, mas sempre evite os excessos
- Tom de voz: treine o seu tom de voz para que sua comunicação seja clara. Seu tom de voz traduz as suas emoções. Sua voz expressa muito sobre você.





O QUE EVITAR:

- Gestos nervosos como balançar a perna ou esfregar muito as mãos (principalmente em entrevistas presenciais). Se isso acontecer, respire fundo e tente se acalmar, pensando que você está ali com um amigo ou com um familiar, tudo que, na sua mente te traga acolhimento e aprovação. Seja o seu melhor amigo! Não seja tão crítico com você mesmo nas suas conversas internas!
- Ser prolixo – evite falar em excesso, se perder ou desviar do assunto. Tente ser objetivo até certo ponto e lembre-se que as entrevistas em geral tem uma duração de 1 hora, foque no que for mais importante!

DICA #4



VENDER O “PEIXE”

Aqui você pode realmente fazer a diferença! Não gosta de “se vender”? Não tem jeito! A todo momento estamos vendendo algo a alguém, é assim que chamamos a atenção e conseguimos alcançar os nossos objetivos e conquistar nossos sonhos. Então, pra começar, prepare o seu roteiro: tenha na ponta da língua toda a sua trajetória profissional de forma estruturada.

DICA #4



No início da entrevista você deve falar do seu início de carreira, mas preste atenção, se você tiver 20 anos de carreira, não dedique tempo demais a falar no que você fazia lá atrás, dê somente uma resumida, porque os recrutadores vão prestar mais atenção no que você fez nas suas experiências mais recentes (menos de 10 anos). Se você estiver concorrendo a um cargo de gestão, destaque apenas o que foi importante em cargos de analista (sem equipe) e dê muito mais importância às suas passagens em cargos no mesmo nível. Treine para falar de forma objetiva pelo menos sobre 3 aspectos de sua trajetória: principais projetos, ações realizadas e resultados obtidos. Destaque sua participação ou liderança em cada case de sucesso que você contar.

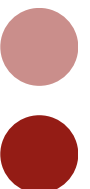


DICA #4

Pense em contar a sua história de modo que seja envolvente e que você destaque o quanto contribuiu para atingir aquele resultado. Não tenha medo de falar de si com orgulho, esta é a hora de dizer o quanto está satisfeito em ter deixado este legado na empresa em que trabalhou e ter certeza que deu o melhor de si.

Você irá conquistar o recrutador se demonstrar entusiasmo e alegria com seus resultados, e souber os indicadores de cor (exemplo, melhorei a produtividade em x%, aumentei o número de clientes de x para y). Quando disser seus resultados, diga o caminho que percorreu para chegar até lá, e lembre-se de reconhecer a equipe que te ajudou no processo para alcançar o resultado.

Se você tiver alguma experiência ou reporte internacional em outro idioma como inglês ou espanhol, isso contará muitos pontos principalmente em empresas multinacionais.



DICA #5



IDIOMA

Sempre ressalto a importância do inglês nos processos seletivos, principalmente para empresas multinacionais. Se você ainda não tem fluência, foque em elevar seu nível de conversação e vocabulário. E, mais ainda, entre escolher uma pós-graduação, mestrado ou MBA e aprimorar o inglês, a melhor opção é o inglês, pode ter certeza que isso te fará estar à frente de muitos profissionais! Temos muitas dificuldades de preencher algumas vagas por causa da exigência do inglês, pense nisso!



DICA #6



MOTIVAÇÃO

Pense bem antes de responder sobre sua motivação para trocar de emprego neste momento.

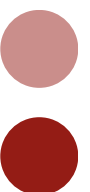
Se sua motivação for estritamente financeira, ganhar um salário melhor, não deixe isso tão explícito logo de cara, seja sutil quando falar. O melhor seria responder que busca um novo desafio, porque entende que o ciclo atual já está finalizado e agora se sente tranquilo, pois já deixou um legado na empresa.



DICA #6

Se estiver mesmo insatisfeito na empresa em que trabalha, diga apenas que a cultura da empresa é muito diferente do que ele buscava, então, por causa deste desalinhamento, está buscando novos horizontes. Evite falar mal da empresa atual, chefes e equipe, seja muito discreto quando abordar questões sobre a sua insatisfação com a empresa e assuntos delicados como assédio moral.

Caso tenha sido demitido da empresa anterior, basta mencionar que teve uma mudança de gestão e por isso saiu da empresa. Às vezes “menos é mais”, principalmente é melhor evitar detalhes de sua demissão que podem não ser muito bem vistos por recrutadores.



DICA #7



PRETENSÃO SALARIAL

Como regra geral do mercado, se você estiver trabalhando no momento, uma pretensão salarial razoável seria de 20 a 30% acima do seu salário atual.

Já vimos empresas com propostas de aumento de até 50%, mas isso é muito raro de acontecer! Se você estiver disponível, ou seja, não está trabalhando no momento, tenha como pretensão uma remuneração a partir do seu salário anterior, pois seu poder de barganha é menor neste caso.

Precisa de uma consultoria personalizada de carreira para alavancar seu sucesso nas entrevistas, melhorar seu CV e LinkedIn? Entre em contato conosco.

Carla Moreira

Diretora Executiva

Euroamerica Partners

Carla.moreira@e-apartners.com



Euroamerica Partners Recrutamento e Seleção

Somos a EuroAmerica Partners, consultoria multinacional de recrutamento e seleção com foco no setor automotivo e energia. Nossos clientes contam com uma assessoria de alto nível através da grande expertise dos sócios.

Selecionamos os melhores talentos nos aspectos técnicos, culturais e comportamentais, realizando um match perfeito entre a empresa e o profissional. Atuamos na Europa, EUA e América Latina.

<https://e-apartners.com/>

