



COMO SER BEM-SUCEDIDO EM ENTREVISTAS E EM REDES DE CONTATOS

O QUE É O “COMERCIAL DE 30 SEGUNDOS”?

A declaração do “Comercial de 30 Segundos” é uma forma simples de apresentar a outra pessoa informações importantes sobre si mesmo. Aguça o interesse do ouvinte que faz o convite: “Fale-me algo sobre si mesmo”, e oferece uma resposta breve e pertinente à pergunta “Por que eu devo contratá-lo?”

O QUE DEVE INCLUIR?

Quando bem elaborada, sua declaração do “Comercial de 30 Segundos” incluirá:

- Uma breve apresentação pessoal, inclusive seu objetivo profissional ou o tipo de posição a que aspira.
- Três ou quatro realizações específicas comprovando que você atende ou excede os requisitos para essa posição.
- Alguns traços de caráter ou habilidades adaptativas que o fazem sobressair-se entre os candidatos comuns.

Com sua rede de contatos, conclua sua declaração do “Comercial de 30 Segundos” com perguntas investigativas que não possam ser respondidas com “sim” ou “não” para iniciar uma conversa que possa levar a referências ou oportunidades de emprego. Por exemplo:

QUEM você conhece que trabalha com _____?

QUAIS empresas existem na área que _____?

QUEM você conhece que conhece muita gente?

OUTROS PONTOS A CONSIDERAR

- Mantenha breve a sua declaração do “Comercial de 30 Segundos”. As pessoas em geral só ouvem atentamente por 30 ou 60 segundos, e gostam de respostas concisas às perguntas feitas. Isso indica que você está evidentemente concentrado e não perde tempo para dizer o que precisa.
- Fale no tempo presente para mostrar que suas habilidades são atuais e aplicáveis ao mercado de hoje.
- Lembre-se de seus ouvintes. Ajuste o nível de detalhamento e o jargão de acordo com o interesse e a experiência da pessoa a quem você se dirige.
- Evite pretensões comuns como: “Sou uma pessoa confiável, leal, prestativa, cortês, bondosa”, etc. Não só essas afirmativas são feitas pela maioria dos que procuram emprego, mas, sem exemplos detalhados, elas não transmitem seu real valor para um empregador em potencial.
- Faça seu “Comercial de 30 Segundos” com naturalidade. Trata-se de uma genuína forma de comunicação que o ajudará a organizar, em pensamentos breves e coerentes, tudo o que você é.

“De pequenas coisas provém aquilo que é grande”

DOCTRINA E CONVÊNIOS 64: 33



SERVIÇOS DE RECURSOS DE
EMPREGO SUD
EMPREGO • EDUCAÇÃO • NEGÓCIO PRÓPRIO

EXEMPLOS DE DECLARAÇÕES

Exemplo de declarações do “Comercial de 30 Segundos” para a rede de contatos:

“Meu nome é Randy Patterson, e atualmente procuro emprego na área de serviços à juventude. Tenho 10 anos de experiência trabalhando com agências de jovens. Sou formado em educação itinerante. Eu junto dinheiro, treino líderes e organizo unidades. Consegui juntar mais de cem mil dólares em cada um dos últimos seis anos. Eu me considero um bom orador, e também tenho bom senso de humor.

Você conhece alguém que trabalha com os jovens?”

“Meu nome é Lucas Martin, e gosto de conhecer pessoas novas e descobrir maneiras de ajudá-las a terem experiências edificantes. Tive uma variedade enorme de oportunidades de serviço ao cliente, por meio das quais consegui fazer diminuir a devolução de produtos e aumentar a carteira de clientes, se comparado aos colaboradores externos. Sou dedicado, despojado e trabalho em equipe. Com quem eu poderia falar, no seu departamento de serviço ao consumidor, sobre as necessidades de serviço do cliente de sua organização?”

Exemplo de declaração do “Comercial de 30 Segundos” para uma entrevista:

“As pessoas dizem que sou otimista, que trabalho motivado na equipe, e que tenho excelentes habilidades de comunicação. Nos últimos anos, trabalhei em qualificação de lideranças, tele-marketing e serviço ao consumidor, na indústria de tecnologia. Minha experiência inclui chamados bem-sucedidos de pessoas em posições de diretoria nos departamentos de tecnologia, bem como o desenvolvimento de lideranças viáveis. Tenho registros de manter consistência nas ligações e no volume de atividade, e costumo sempre estar entre os dez primeiros nas vendas, e posso fazer o mesmo em sua organização.”

“Sou absolutamente dedicado a uma família de quatro pessoas. Gosto muito de ler, e o conhecimento e a perspectiva oferecidos pela minha leitura fortaleceram minhas habilidades didáticas e de apresentação em público. Sou bem-sucedido com relação à criação de minha família, e atribuo esse sucesso a minha capacidade de planejar, organizar e lidar com muitas tarefas diferentes ao mesmo tempo. Essa flexibilidade vai-me ajudar na sala de aula, onde há tantas personalidades diferentes e estilos de aprendizado.”



SERVIÇOS DE RECURSOS DE EMPREGO SUD

O Curso de Auto-Suficiência Profissional, disponível por meio do Centro de Recursos de Emprego ou do especialista de emprego em sua estaca, ajudará você a desenvolver um sólido resumo de declarações do “Comercial de 30 Segundos”.

“Usando o resumo de declarações do ‘Comercial de 30 Segundos’, senti-me à vontade para responder às perguntas que o supervisor fez a meu respeito.”

Johanesburgo, África do Sul

“A parte mais útil do que aprendi no Curso de Auto-Suficiência Profissional foi a capacidade de falar sobre mim mesmo em 30 segundos e sentir-me seguro ao fazê-lo. Não tenho dúvida de que o treinamento e a autoconfiança que adquiri no curso fez toda a diferença para que eu conseguisse um emprego.”

Hyderabad, Índia