

## BLOG INVISTA FRANQUIA

### Como mandar bem no processo seletivo com pequenas mudanças



De nada adianta um [plano bem estruturado de carreira](#) se você participa de entrevistas, mas por algum motivo não consegue passar na vaga que almeja. Para executar o seu planejamento e crescer, será necessário que você antes tenha um emprego e, para isso, precisa acertar ao menos “um tiro no alvo”.

Um processo seletivo sempre gera certo nível de ansiedade, nervosismo e dúvidas aos candidatos. A principal questão é saber o porquê de não ter sido recrutado. Entendendo isso, você pode melhorar a cada entrevista. No entanto, muitas empresas não dão o feedback dos motivos pelos quais optaram por outro candidato e você fica com a seguinte pergunta: “onde foi que eu errei?” ou “por que não fui selecionado?”.

Antes de tudo, é preciso frisar que é normal participar de diversas entrevistas e não ser selecionado na maioria, isso porque o mercado é competitivo. No entanto, o que não é normal é participar de vários processos e não ser chamado, em nenhum deles, para a próxima fase ou não ser o escolhido. Neste segundo caso, há diversas possibilidades, mas serão sempre embasados nos aspectos seguintes: de nível técnico, comportamental, de perfil ou todos juntos.

Se a questão for técnica, não há fórmula milagrosa a não ser correr atrás de cursos de especialização que poderão te ajudar com isso. Um exemplo é o domínio do idioma inglês – atualmente é obrigatório na maioria das empresas, pois o mercado está cada vez mais globalizado, fora que é item obrigatório em empresas de grande porte ou multinacionais. Há profissionais que estão empregados nessas empresas sem o domínio do idioma, mas eles devem ser encarados, cada vez mais, como exceções. Além disso, será mais difícil obterem promoções ou salários melhores, por exemplo.

Se for a questão do perfil e a comportamental, depende apenas de você. Na questão do perfil é mais simples e a dica é: sempre que você se inscrever em alguma vaga de emprego e for selecionado para a entrevista, estude o perfil corporativo da empresa que agendou a entrevista, veja o histórico dela e qual sua missão, visão e valores. Se o seu perfil for muito diferente, é muito provável que o entrevistador percebe isso, o que minimiza suas chances de sucesso.

A parte comportamental, quando o candidato já tem a parte técnica necessária para o trabalho, é um dos principais motivos pelo qual a empresa opta por outro profissional. Já se sabe que empresas buscam sempre perfis de liderança e que tenham mais perspectiva de crescimento e, mesmo no início da carreira, isso pode ficar mais em evidência em algumas pessoas.

Obviamente que há critérios diferentes dependendo de empresa e recrutador, mas é possível encontrar sinais que mostrarão se você está indo bem e também, perceber em determinados momentos, quando fez algum gesto ou respondeu algo que tornou a entrevista mais breve e te “cortou” do processo.

### **Dicas importantes para melhorar a sua argumentação e interação nas entrevistas de emprego:**

- Você se conhece e sabe que não tem um bom aproveitamento nos processos, então agende e participe do máximo de entrevistas possíveis, mesmo que não seja da área que almeja. O objetivo é aprender e transformar o processo de entrevista em algo natural, isso vai deixar você menos ansioso e mais solto, além do fato de que você começará a identificar melhor as suas falhas comportamentais e criar um padrão de perguntas e respostas dos entrevistadores.
- Depois de participar das entrevistas, liste os pontos que você acha que devem ser melhorados e comece a mudar a atitude a partir da próxima entrevista.
- Escreva um script usando os padrões mais comuns de perguntas e respostas e também como contornar algumas objeções do recrutador.

### **Como mandar bem no processo seletivo**

- A primeira coisa para começar bem é a pontualidade, estar bem trajado e demonstrar simpatia e educação. Encare como uma venda, na qual o principal produto é você, mas há apenas uma chance. Há pesquisas que mostram que

uma pessoa decide nos primeiros segundos se tem empatia pela pessoa ou não. Neste caso, olhar nos olhos do entrevistador, sorrir de forma natural e cumprimentá-lo, além de esperar para que ele o convide para se sentar, são pequenos detalhes que tem grande influência.

- Português correto e linguagem formal. Gírias e erros básicos de português podem abreviar a sua entrevista.
- Olho no olho e confiança. É preciso passar confiança ao entrevistador. Ele quer ver se você tem perfil de liderança e ao confiar em si mesmo e passar isso, mostrará que você pode ser “o cara”.
- Preste muita atenção no que o recrutador está perguntando e responda de maneira clara e objetiva e, depois de responder, você pode falar mais sobre o assunto mencionando apenas aspectos convenientes. Não faça o contrário, pois muitas vezes os candidatos querem “encher linguiça” e acabam saindo do tema, deixando o entrevistador sem a resposta e passando a imagem de que não têm foco.
- Demonstre interesse pela vaga e já vá com algumas perguntas prontas como: “qual o escopo/função principais a ser desempenhado?”.
- Se o entrevistador demonstrou interesse sobre algum assunto, é um bom sinal. Isso mostra que há algo naquele assunto que é essencial para a vaga e por isso, ele vai querer saber um pouco mais sobre a sua experiência no tema levantado.
- Um padrão comum é ser questionado sobre os resultados obtidos. Esse é um ponto crucial muitas vezes, principalmente para a área de vendas.
- Organização. Essa é uma palavra que a maioria dos recrutadores gostaria de ouvir, afinal uma pessoa organizada agiliza processos e é mais efetivo. Normalmente devem ser respondidas naquelas questões: “quais as suas maiores qualidades?”.
- Se a entrevista está se prolongando demais, é um ótimo sinal. Significa que você criou um interesse real ao ponto de que o recrutador está investindo mais tempo para conhecer a fundo a sua experiência e história profissional.
- Se ao final, o recrutador agendou uma nova reunião, significa que você passou de fase, ou seja, mandou muito bem.