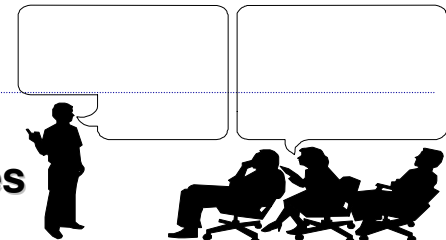




Carreirologia: a gestão de Carreiras

Projeto e Networking

Gilberto Guimarães



Groupe BPI

Quem somos

**Líder Europeu em Administração de Mudanças,
Gestão de Carreira e Outplacement**



São Paulo

Nosso negócio

**Apoiar empresas na implantação de Planos
Sociais,**

**nos processos de Reestruturação e Evolução
Apoiar pessoas em suas Carreiras e Mudanças
profissionais**



Paris

www.bpi.com.br



www.mercadonews.inf.br

www.bpi.com.br

gilberto@bpi.com.br



Carreirologia

É o estudo científico dos diversos acontecimentos físico-sociais da carreira bem como os do pré e pós carreira.

Trata da inserção no mercado de trabalho, assim como de todos os fenômenos ligados aos esforços investidos pelo indivíduo nos processos de escolhas, de reintegração, de transições ...

Trata das relações entre o sentido do trabalho (trabalho-emprego; trabalho-atividade) e o objeto de estudo da **carreirologia** está ligada a perspectiva ideológica ou histórica na qual situamo-nos.

busca definir o trabalho e a carreira numa perspectiva ao mesmo tempo cultural e histórica.

é multidisciplinar não inclui somente os dados da psicologia, da Sociologia, os aspectos econômicos e da política, mas igualmente aquelas de ética, da filosofia, ou mesmo a teologia.

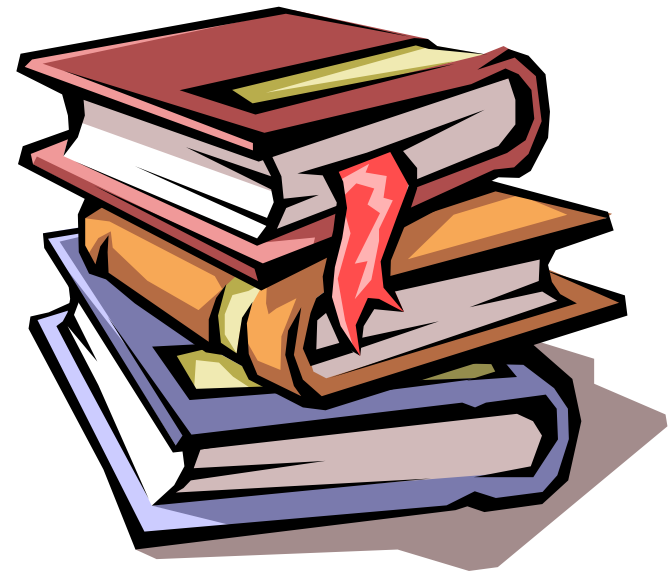
os consultores de carreirologia provêm de domínios múltiplos (educação, psicologia, orientação, recursos humanos, psicanálise, etc.)



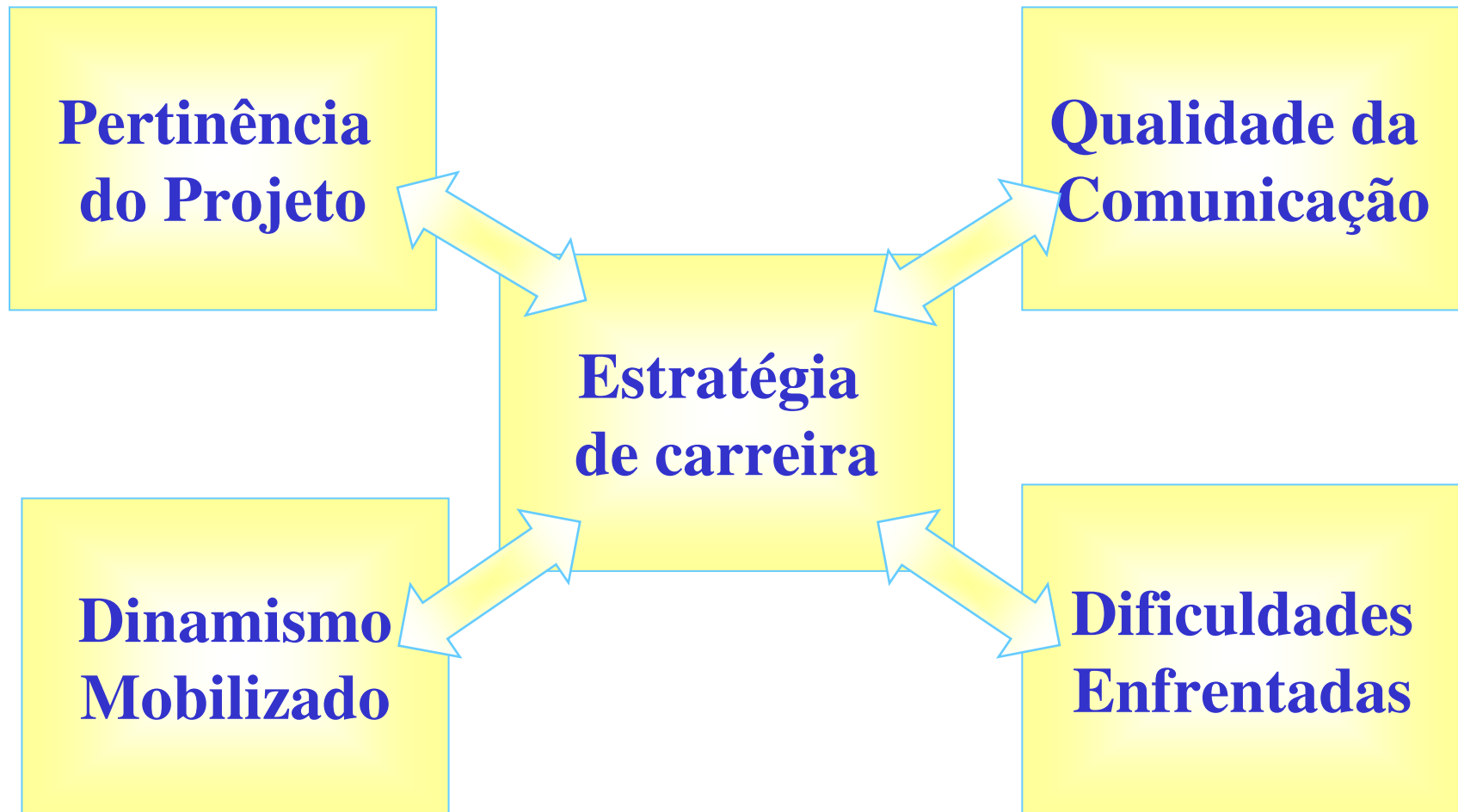
difíceis escolhas



Carreirologia: Metodologia



Carreirologia: Os domínios



Pertinência do Projeto

O que faz melhor e o que mais gosta de fazer; qual é a oferta, a solução proposta

Qualidade da Comunicação

Como comunica o projeto e as ambições

Dinamismo Mobilizado

A energia, suporte e organização na gestão da carreira

Dificuldades Enfrentadas

Aspectos pessoais e psicológicos; freios e motores



Sucesso e produtividade



Preferências + competências
(gostar de fazer + saber fazer)



menos gasto de energia



aumento da produtividade e da qualidade

SUCESSO

**“ É poder fazer o que
você mais gosta de fazer
... sendo pago por isso!”**





Networking: Como construir uma rede de contatos Eficaz

Gilberto Guimarães

Patrimônio: As moedas da riqueza

Dinheiro

Todas as Horas tem que ser faturáveis

Tempo

Seu tempo e o tempo dos outros

Mobilidade

Poder estar em todos os lugares necessários

Relacionamento

O “dream team” que ganham e tem sucesso juntos



Por que um Networking?

Mercado escondido: mais de 80% das oportunidades não são abertas e anunciadas;

Indicação: diferencial para os candidatos com as mesmas qualificações;

Chances de alcançar uma oportunidade por meio de uma indicação é de 86%.

bons negócios e boas oportunidades são compartilhados com os amigos



Networking

Para que?

Alcançar seus objetivos apoiado pelos outros

Conquistar respeito

Desenvolver relacionamentos (com chefes, clientes, amigos, parceiros, familiares, etc)

Poder de estar no mesmo local de pessoas importantes

Dizer as coisas certas para mais gente

Maximizar seus contatos; como ganhar com eles

Maximizar seus contatos; como fazê-los ganhar com você



Antes de utilizar um networking:

O que se está buscando, o que se quer obter

Defina o seu projeto: que problemas você resolve?

Planeje sua campanha

Determine seu posicionamento: diferencial/produto



usando a rede

os seis graus de separação

**com seis "contatos" você chega a qualquer
pessoa**

**desde que sua "solução ou mensagem"
interesse mais a ele do que a você**



criando uma rede

quem você conhece? (mantenha listas)

o que eles podem fazer por você ??

o que você pode fazer por eles ???

mais importante...

quem conhece você ?? (mostre valor)

o que acham de você?

o que recebem de você?

...muito mais importante

quem você quer conhecer ????? (defina)



Estratégias

Esteja visível; se mostre

Mostre-se amigável; seja simpático

Projete uma imagem positiva; gere confiança

Transmita segurança; Olhe nos olhos

Desenvolva interesse real pelos outros



Estratégias

Descubra algo em comum

Saiba comunicar

Mantenha contato

Seja você mesmo; é mais fácil

Esteja sempre preparado



O que se está buscando

Se você não sabe o que quer não vai conseguir nada.

O que se espera do networking?

Com quem se está buscando contato?

Para chegar em quem?

Quais resultados até agora?



O que se está buscando

Tenha um plano de ação

Qual problema eu sei resolver

Quem tem o problema que eu sei resolver

Quem poderia me levar até ele?



Desenvolva seu comercial de 30 segundos

Qual o propósito

Qual o objetivo

Qual a única mensagem

A palavra chave é envolvimento

O que vai ficar

O que o outro vai levar

Qual a reciprocidade



fechando

Dê primeiro

Seja consistente

Passe credibilidade

Permaneça visível

Só Peça depois

Muitos “encontros”, curtos e muito frequentes, valem mais que poucos e esparsos contatos muito longos



As três técnicas do Networking

1. Pesquisar e definir as oportunidades entre os seus contatos:

descubra o que seus contatos podem fazer por você;

procure as “aranhas amigas”;

use mas não abuse das comunicações (e-mail, telefone, etc)

Mantenha os contatos bem informados.



As três técnicas do Networking

2. Identificar os caminhos para os indivíduos-alvo:

determine as oportunidades e as empresas;

identifique quem toma as decisões;

pesquise as necessidades e exigências desta pessoa;

utilize os contatos da rede para atingir o indivíduo-alvo.



As três técnicas do Networking

3. Aumente a visibilidade do seu projeto:

Construa sua mensagem e seus argumentos

Mantenha a rede informada sobre o projeto

Coloque na suas informações nas redes sociais

Publicidade x RP (consiga avais e indicações)



Amplie sua rede

Desenvolva o hábito de ter assuntos sobre o que conversar

Desenvolva sempre novos e variados interesses

Tenha sempre algo a dizer sobre qualquer assunto

Estabeleça interesses comuns e conexões

Crie uma oportunidade de reencontro

Permaneça presente na memória da pessoa



Como se aproximar

Consiga uma apresentação - recomendação

Use as redes sociais

Tente por telefone, e-mail (com cuidado), redes sociais

e-mail: objetivo, foco nas necessidades, na solução do problema

telefone: passar pela secretária

Como iniciar a conversa

- **Faça-o falar**
- **Estabeleça conexões e interesses comuns**
- **Mostre que você é ou tem a solução para o problema dele !!!!**



O livro Desabalada Carreira está em venda no site :

www.bandbook.com.br ou no **www.gbmidia.com.br**

[Emprego e Amizade.wmv](#)

[www.mercadonews.inf.br/](#)

[www.bpi.com.br](#)

 **gilberto@bpi.com.br**