

GUIA PRÁTICO: COMO SE PREPARAR PARA QUALQUER ENTREVISTA



"Entrevista não é prova — é diálogo entre quem você é e quem o mercado precisa."

— Prof. Ednewton de Vasconcelos



A NOVA VISÃO SOBRE ENTREVISTAS

O erro mais comum é achar que uma entrevista é um interrogatório. Na verdade, ela é uma conversa estratégica para entender se há compatibilidade entre seu propósito e o do contratante.

O segredo é mostrar alinhamento, não perfeição. O recrutador busca clareza, atitude e autenticidade — não respostas decoradas.



💡 Quem entra tentando impressionar, sai esquecido. Quem entra querendo contribuir, é lembrado.



OS TRÊS PILARES DA PREPARAÇÃO

1

Autoconhecimento

Antes de estudar a empresa, estude a si mesmo.

2

Clareza sobre a empresa

Pesquise o básico — e vá além.

3

Ensaio e linguagem

Grave suas respostas ou simule com um amigo.

PILAR 1: Autoconhecimento



Antes de estudar a empresa, estude a si mesmo. Reflita sobre:

O que te motiva hoje?

Entenda suas motivações atuais e o que te move profissionalmente.

Quais momentos da sua carreira te deram mais orgulho?

Identifique suas conquistas e o que elas representam para você.

Que tipo de trabalho desperta sua curiosidade?

Descubra o que realmente te interessa e engaja.

→ Isso vai te ajudar a contar sua história com confiança e coerência.

PILAR 2: Clareza sobre a empresa

Pesquise o básico — e vá além:



Visite o site, leia as redes sociais, entenda o tom da marca.



Descubra quem são os líderes e os valores que defendem.



Prepare perguntas inteligentes: "Como a empresa mede sucesso nesta função?"



→ Mostrar preparo é o primeiro sinal de respeito profissional.

PILAR 3: Ensaio e linguagem



Grave suas respostas ou simule com um amigo. Avalie:

- **Sua postura** (confiança, contato visual).
- **Seu tom de voz** (entusiasmo e clareza).
- Se está realmente **respondendo o que foi perguntado**.

💬 **Frase de ouro:** "Eu não sou o mesmo profissional de cinco anos atrás. Hoje, entendo o valor da adaptação, da escuta e da entrega."



COMO RESPONDER AS PERGUNTAS MAIS TEMIDAS

Pergunta	O que o recrutador quer saber	Como responder
"Fale sobre você."	Se você sabe resumir sua trajetória e propósito.	Construa sua resposta em 3 partes: passado (quem você era), presente (o que faz hoje), futuro (para onde quer ir).
"Por que decidiu mudar de área?"	Se há clareza e propósito na transição.	Mostre aprendizado: "Busquei me requalificar em [nova área] porque quero aplicar minha experiência de [antiga área] de forma mais inovadora."
"Por que deveríamos te contratar?"	O que te diferencia dos demais.	Destaque resultados reais, comportamento colaborativo e mentalidade de aprendizado contínuo.
"Qual seu ponto fraco?"	Sua maturidade emocional.	Mostre autocrítica: "Tenho trabalhado em delegar mais, porque entendi que dividir responsabilidades acelera resultados."



COMO TERMINAR A ENTREVISTA COM FORÇA

✗ A maioria diz:

"Obrigado pela oportunidade."

✓ O que realmente marca:

"Agradeço pela conversa. Gostei da forma como vocês valorizam [algo que observou na empresa]. Espero poder contribuir com essa cultura."

👉 É simples, mas demonstra presença, atenção e sintonia.



EXERCÍCIO PRÁTICO — ROTEIRO DE ENTREVISTA



**Pegue papel,
celular ou
planilha.**

**Escreva 3
histórias reais
que mostram seu
valor**

**Resuma cada
história em 3
frases**

As 3 histórias que você deve preparar:

- Um desafio superado.
- Um resultado alcançado.
- Um aprendizado importante.

Resuma cada história em 3 frases (situação, ação, resultado).

 **Essas histórias são o seu "arsenal emocional" — use-as nas respostas.**



DICA EXTRA — ENTREVISTAS ONLINE

- **Verifique sua iluminação e enquadramento.**
- **Mantenha postura aberta (ombros relaxados, expressão leve).**
- **Olhe para a câmera, não para a tela.**
- **Use fones, evite ruídos, teste o microfone.**

 Lembre-se: o profissional preparado transmite calma — e a calma é o novo carisma.



CONCLUSÃO



**Você não precisa
decorar respostas.
Precisa entender o
que quer comunicar.**

A entrevista é o momento de mostrar que sua história faz sentido com o que o mercado busca agora.

E a boa notícia é: você tem o que o mercado precisa — só falta acreditar e praticar.