



Manual Prático para Apresentação Pessoal em 1 minuto

Para construir sua **Apresentação**, é fundamental ter uma estrutura como base.

Usando os itens que apresentei em meu texto no **LinkedIn Pulse**, segue um guia para te ajudar nessa construção:

1) Tenha um Tema Central

Liste todos os pontos de sua carreira que são fundamentais e que devem ser abordados (se sua vida fosse um livro, esses pontos seriam seus **capítulos**)

Sugestão de capítulos relevantes:

- Base acadêmica
- Início de carreira
- Desenvolvimento e consolidação
- Mudanças importantes (de segmento, área de atuação, etc)
- Projetos / empresas relevantes
- Principais destaques e resultados atingidos
- Posição atual / última (destaque aos resultados dessa posição)
- Situação atual (motivo por buscar uma nova posição)

Exemplo:

- **Formação diferenciada:** 2 graduações (Contabilidade e Economia), com Pós-Graduação em Gestão Financeira e Controladoria;
- **Estágios** em escritórios de Contabilidade e no Banco ABC (2 anos);
- **Início de Carreira** na Empresa X (foco em Contabilidade: consolidação, elaboração de relatórios gerenciais e reporte à matriz);
- **Mudança:** Migração para Planejamento Financeiro (Ainda na X: destaque à sua interface com a operação e análises de viabilidade de Novos Negócios);
- **Consolidação** nessa área (promoções: de Analista a Coordenador);
- Convite para Empresa Y (em fase de startup no Brasil), como Gerente Financeiro;
- **Projetos importantes:** Estruturação de todos os processos da área Financeira, implementação dos sistemas SAP e Hyperion, contratação e desenvolvimento de uma nova equipe;
- **Recentemente** promovido a Gerente Sênior, finalizando toda estruturação da área Financeira, com um escopo amplo de atuação;
- **Busco** novos desafios em empresas que estejam em processos similares de crescimento
 - A Empresa Y tem um porte pequeno no Brasil, sinto que cheguei no limite de meu desenvolvimento lá. Tenho interesse em ter os mesmos resultados em negócios maiores, ou mesmo em segmentos diferentes.

Esses capítulos devem ser objetivos, mostrando a **estrutura geral** de sua carreira.

Não há a necessidade de detalhar cada uma de suas mudanças, com as atividades que foram realizadas em cada empresa. Você pode agrupar as atividades comuns em blocos, para demonstrar sua evolução até a posição atual, listando sempre os projetos mais importantes.



2) Entenda sua Audiência

Como parte de sua preparação, ajuste essa estrutura de capítulos com sua audiência, adaptando a linguagem, incluindo (ou excluindo) termos específicos / técnicos, para melhor compreensão da mensagem.

No exemplo acima:

Para uma entrevista com um **Gestor de RH**, recomendo que seja dado um foco maior nas habilidades e competências: na adaptação às mudanças (novas posições, áreas e empresas), capacidade de liderança e outros pontos que foram importantes no desenvolvimento da carreira.

Por outro lado, para uma entrevista com um **Executivo Financeiro**, recomendo que o foco seja no detalhamento das atividades realizadas, nos modelos financeiros utilizados para fazer as Análises de Viabilidade, na adaptação de normas contábeis e de controles internos, nos desafios de fazer a implementação de um novo sistema, etc.

O livro é o mesmo, apenas a ênfase que será dado nos capítulos que será diferente.

3) Crie Conexão

Avalie o nível de conexão com sua audiência. Quais são os **principais problemas** ou **desafios** que serão enfrentados? Como **você está demonstrando** que tem vivência nesses mesmos pontos (ou em pontos similares) de forma clara em sua apresentação?

É o momento de fazer perguntas (se estiver em uma entrevista, ou em uma conversa pessoal), ou mesmo de fazer uma preparação prévia (se for possível). Entenda claramente quais são os problemas, dificuldades e desafios **antes de detalhar sua experiência**.

Isso pode ajudar você a fazer novas adaptações e direcionar sua apresentação para atender esses pontos mais relevantes.

4) Tenha uma Linha Mestra

Crie uma estrutura de como você vai passar por esses pontos, evitando ao máximo que você liste os itens, ou pior, encha o seu entrevistador de informações que podem não ser relevantes. Dê foco naquilo que é importante e apenas mencione os pontos que são secundários.

Como resultado, você deve ter uma apresentação de aproximadamente 1 minuto.

Ela pode ser estruturada na forma de um **Elevator Pitch**, uma técnica de vendas, em que você faz sua apresentação de forma bem atrativa em um tempo curto.

(Como se você encontrasse com um CEO no elevador e tivesse apenas o tempo de chegar ao andar dele para apresentar seu projeto).



Exemplo (1 minuto):

“Comecei minha carreira como office-boy em escritórios de contabilidade. Fiz o curso de Ciências Contábeis e no último ano da graduação iniciei meu estágio no Banco ABC. Percebi que gostava dessa área e decidi cursar Economia em seguida.

Depois de alguns anos no Banco, em uma atividade essencialmente Comercial, senti falta de utilizar toda minha base técnica. Foi quando participei de um processo na Empresa X, para atuar na área de Contabilidade.

Por ser uma multinacional americana, tive forte contato com normas internacionais, atuando na consolidação dos vários negócios da empresa no Brasil, preparando relatórios à matriz.

Pela minha visão de negócios, depois de alguns anos fui convidado para a área de Planejamento Financeiro, para ajudar nas Análises de Viabilidade dos Novos Negócios que o grupo estava adquirindo no Brasil.

Nessa área fui promovido de Analista até Coordenador, quando recebi um convite de um ex-Diretor para a Empresa Y, que estava iniciando suas operações no Brasil.

Lá foi minha primeira posição Gerencial, em que fui responsável pela estruturação de todos os processos da área Financeira, pela contratação e desenvolvimento de uma nova equipe e implementação dos sistemas SAP e Hyperion.

Após a finalização desse processo de estruturações fui promovido a Gerente Sênior, com um escopo de atuação bem generalista.

Entretanto, sinto que minhas perspectivas de crescimento são limitadas a partir desse ponto. Minhas atividades serão de manutenção da área que foi implementada e não haverá desafios novos nos próximos anos.

Por isso busco uma nova empresa com desafios similares a esse, porém com perspectivas de novos projetos e de crescimento contínuo”

Ao final, com uma apresentação criada, **ensaiie!** (Não estou dizendo para você **decorar**, mas sim **internalizar** a mensagem que precisa ser passada)

A preparação é um elemento fundamental!

Contam que Steve Jobs se trancava em um quarto de hotel por vários dias para se preparar para fazer a apresentação de um novo produto. **Por que não dedicar algumas horas** para se preparar de maneira adequada?

Afinal falar sobre tantos anos de carreira e projetos vividos no passado não é tarefa simples!

5) Conclusão

Apresente todas as informações para ligar os seus diferenciais com os problemas que estão sendo vividos pelo seu entrevistador, porém não faça as conclusões: deixe que seu entrevistador as faça!

Dica final: Além do conteúdo, é importante a forma que você vai apresentar. Boa postura, tom de voz adequado, clareza na pronúncia de cada palavra, faça contato visual, tenha firmeza e, principalmente, energia! Você estará vendendo o seu principal produto: VOCÊ.