

Porque eu deveria contratar você?

Muitos candidatos se tornaram repetitivos e os entrevistadores teem ainda mais trabalho para saber qual deles é o menos ruim, seja á diferença! Seja Autêntico!

O entrevistador chega a sua sala e lhe pergunta: Porque eu deveria contratar você? O candidato responde: ??????, Eu deveria ser contratado porque eu sou honesto, dedicado, esforçado, pontual, respeito meus colegas, procuro meu espaço, tenho um bom diálogo e procuro sempre fazer o meu melhor. Qual empresa não gostaria de ter em seu quadro de trabalhadores alguém assim? No entanto, isto não é no dia de hoje nem no por vir qualidades de candidato para ser contratado, isso é um dever e uma obrigação de todos os candidatos e de todas as pessoas; o caráter é essencial para se vencer na vida tanto pessoal quanto profissional.

Muitos candidatos entendem que dizer que são perfeccionistas é uma qualidade e excesso de perfeccionismo é um defeito. E muitas vezes dizem àquelas frases que todos os entrevistadores estão cansados de ouvir: Você deve me contratar por que eu vou fazer á diferença eu vim para somar. Porem depois de contratados esta motivação cai por terra.

Os candidatos já estão semelhantes aos programas de televisão que já passaram várias e várias vezes e antes mesmo que os personagens falem, já sabemos todas as falas e o que vai acontecer até o final. Isto seria uma indireta para a presente Geração Y? Ou para a futura Geração Z? Não, esta análise não estar relacionada a nenhuma geração, mesmo quem já foi empregado muitas vezes ainda insiste nas mesmas falas, pois, já deu certo uma ou duas vezes, sendo assim, acredita que sempre poderá usar desta estratégia para conseguir uma vaga.

Faça á diferença, seja objetivo!

Existe uma estratégia que é essencial e realmente faz á diferença quando bem executada. Faça um planejamento incluindo os nomes de todas as empresas que você deseja fazer parte, depois organize por ordem alfabética, quadro de colaboradores, setores, departamentos, jornada de trabalho e oportunidades de crescimento. Procure se aproximar da empresa e conhecê-la por dentro, procure saber o nome de quem são os encarregados e gerentes de setores e departamentos.

É essencial que o candidato conheça não somente a empresa que almeja, mas, também a sua história; sendo assim a sua estratégia estará completa. Se quiser sair mais ainda na frente dos seus concorrentes a qualquer vaga que seja de trabalho, e em qualquer empresa do mundo, existem dois passos a serem dados. O primeiro é ter fé, acreditar que você vai conseguir aquela vaga, que ela já é sua. O segundo é fazer uma diretriz com data de entrada do candidato, período de experiência, nomes de possíveis chefes, e como o candidato irá galgar cada cargo naquela empresa e quanto tempo ele determinou que fosse ficar em cada promoção.

Assim é só acrescentar isto ao seu currículo e entregar na empresa, o entrevistador ao pegar e ler este currículo verá que aquela pessoa realmente estar disposta a ser contratada por aquela empresa, já até sabe como fazer para crescer nela. Ou seja, a motivação deste colaborador realmente vai fazer á diferença. O dinamismo desta pessoa ficará explicito. Faça a verdadeira diferença, não seja apenas um xérox de um vencedor; seja um autentico Vencedor!

Conclusão

Concluimos que, muitos dos candidatos de hoje não importando a geração são adeptos a repetição, e querem ser uma cópia de um vencedor; e que para realmente fazer a diferença é necessário ser Autêntico! Seja você mesmo, conheça a empresa que deseja trabalhar e faça um planejamento transparente e verdadeiro, pois, quando for contratado é só segui-lo e vencer!

Autor: Heverton Soares do administrador.com.br