

Questionário Exemplo: Entendendo e Praticando o Networking

Questionário Exemplo: Entendendo e Praticando o Networking

1. Qual é a principal essência do networking no contexto corporativo?
 - a) Trocar cartões de visita o máximo possível em eventos.
 - b) Criar uma rede de contatos profissionais para troca de conhecimentos e experiências.
 - c) Pedir favores e oportunidades para pessoas influentes.
 - d) Conectar-se apenas com quem pode oferecer benefícios imediatos.
2. O que diferencia "network" de "networking" em sua essência?
 - a) "Network" é a ferramenta digital, "networking" é a prática presencial.
 - b) "Network" se refere à rede de contatos em si, enquanto "networking" é a atividade de cultivá-la.
 - c) "Network" é o resultado, "networking" é o objetivo final.
 - d) Ambos são termos sinônimos e podem ser usados de forma intercambiável.
3. Qual é um dos pilares fundamentais para quem pratica networking, segundo as fontes?
 - a) Exibir suas qualidades e conquistas de forma ostensiva.
 - b) Ser interesseiro, focando apenas nos próprios benefícios.
 - c) Reciprocidade, disposição para ajudar os outros e gerar valor antes de receber.
 - d) Manter distância para evitar ser inconveniente.
4. Por que o networking é considerado indispensável para o sucesso na carreira hoje em dia?
 - a) Porque substitui a necessidade de qualificação técnica.
 - b) Porque permite que se dependa exclusivamente de indicações.
 - c) Porque o mercado de trabalho é muito competitivo e exige conexões para se destacar.
 - d) Porque é uma forma de marketing pessoal que garante visibilidade sem esforço.
5. Qual a importância de cultivar relacionamentos antigos no networking?
 - a) Apenas para manter a imagem de boa pessoa.
 - b) É por meio deles que sua rede pode aumentar com mais contatos e parcerias.
 - c) Não é importante, o foco deve ser sempre em novas conexões.
 - d) Para ter pessoas que você pode pedir favores a qualquer momento.
6. Como a plataforma LinkedIn pode ser uma estratégia valiosa para expandir sua rede profissional?
 - a) Apenas para enviar convites em massa sem personalização.
 - b) Otimizando o perfil, conectando-se com pessoas relevantes e participando de grupos.

Questionário Exemplo: Entendendo e Praticando o Networking

- c) Publicando apenas conteúdo promocional sobre seu próprio negócio.
 - d) Usando mensagens genéricas para todos os contatos.
7. O que a "técnica do banco de contatos" sugere para a prática da reciprocidade?
- a) Anotar apenas os contatos de pessoas famosas.
 - b) Criar uma lista dos 10 contatos mais importantes e planejar ações para gerar valor a eles.
 - c) Guardar cartões de visita para usar quando precisar de algo.
 - d) Excluir contatos que não te oferecem valor imediatamente.
8. No método HIR de networking, o que significa "Intencionalidade"?
- a) Focar em conseguir o máximo de benefícios para si mesmo.
 - b) Ter objetivos bem definidos sobre onde se quer chegar e com quem se conectar.
 - c) Agir de forma impulsiva e sem planejamento.
 - d) Depender do acaso para que as oportunidades apareçam.
9. Qual é uma das "lições secretas" sobre networking mencionada em uma das fontes?
- a) Basta estudar muito para ter sucesso, networking é secundário.
 - b) É preciso ser interessante e interessado antes de ser interesseiro.
 - c) O dinheiro vem exclusivamente da qualificação técnica.
 - d) Não adianta ter conhecimento se não tiver acesso a relações privilegiadas.
10. Qual a principal função de participar de eventos corporativos para o networking?
- a) Trocar o maior número de cartões de visita.
 - b) Interagir e estabelecer conexões genuínas para impulsionar o empreendimento.
 - c) Apenas ouvir palestras e consumir o coffee break.
 - d) Exibir suas conquistas para os demais participantes.
11. Qual a importância da sinceridade e autenticidade ao fazer networking?
- a) É secundária, o que importa é a quantidade de contatos.
 - b) Permite que você se diferencie e crie conexões reais, demonstrando interesse genuíno.
 - c) Ajuda a manipular as pessoas para conseguir o que quer.
 - d) Não faz diferença, pois todos estão focados apenas em seus próprios interesses.
12. Segundo as fontes, qual a porcentagem aproximada de vagas de emprego preenchidas por meio de indicações?

Questionário Exemplo: Entendendo e Praticando o Networking

- a) 25%
- b) 50%
- c) 85%
- d) 10%

13. A "técnica da ponte" no networking refere-se a:

- a) Criar um link para seu perfil online.
- b) Conectar-se com pessoas famosas diretamente.
- c) Introduzir pessoas umas às outras, transferindo confiança e facilitando o acesso.
- d) Ignorar intermediários e ir direto ao ponto.

14. Para pessoas tímidas, qual estratégia é recomendada para iniciar o networking?

- a) Forçar-se a ser extrovertido em grandes eventos.
- b) Aproximar-se de pessoas que já fizeram parte de sua vida profissional e acadêmica.
- c) Evitar eventos e focar apenas no online.
- d) Apenas esperar que as pessoas se aproximem.

15. Por que é importante manter sua rede informada sobre seus projetos e objetivos profissionais?

- a) Para que eles saibam que você está ocupado e não o incomodem.
- b) Para que suas conexões possam dar suporte e compartilhar informações úteis ou oportunidades.
- c) Para exhibir suas conquistas e gerar inveja.
- d) Para provar que você está trabalhando duro.

16. O que significa "capital social" no contexto do networking?

- a) O dinheiro que você tem para investir em sua carreira.
- b) O conjunto de pessoas conectadas de múltiplas formas, como sua rede de relacionamentos.
- c) A reputação que você constrói na internet.
- d) A capacidade de influenciar outras pessoas.

17. Qual a função do "comercial de 30 segundos" no networking?

- a) Vender um produto ou serviço rapidamente.
- b) Apresentar-se de modo estratégico, incluindo nome, dor que resolve e autoridade, para despertar interesse.
- c) Fazer um discurso longo sobre sua trajetória.
- d) Pedir um emprego de forma direta e concisa.

Questionário Exemplo: Entendendo e Praticando o Networking

18. Qual conselho é dado para evitar que o networking seja "chato" ou "exibido"?

- a) Promover apenas seu próprio negócio.
- b) Abordar o networking de forma autêntica e estratégica, oferecendo valor aos outros.
- c) Trocar muitos cartões de visita e nunca mais contatar a pessoa.
- d) Focar apenas em obter vantagens individuais.

19. Segundo as fontes, qual a diferença entre uma "rede" e um "conjunto de indivíduos e grupos"?

- a) A palavra "rede" é um termo mais moderno para "grupo".
- b) "Rede" implica entrelaçamento de fios com finalidade de apoio, suporte ou sustentação, enquanto "conjunto" é
- c) Não há diferença, são sinônimos.
- d) A rede é digital, o conjunto é físico.

20. O que significa a abordagem de networking baseada em "paquera"?

- a) Insistir em namorar colegas de trabalho.
- b) Ser sutil, aprofundar o relacionamento gradualmente e não tentar tirar proveito imediato.
- c) Fazer elogios vazios para ganhar a simpatia dos outros.
- d) Agir de forma agressiva para fechar negócios rapidamente.

Questionário Exemplo: Entendendo e Praticando o Networking

Gabarito com Respostas Completas

1. b) Criar uma rede de contatos profissionais para troca de conhecimentos e experiências.
2. b) "Network" se refere à rede de contatos em si, enquanto "networking" é a atividade de cultivá-la.
3. c) Reciprocidade, disposição para ajudar os outros e gerar valor antes de receber.
4. c) Porque o mercado de trabalho é muito competitivo e exige conexões para se destacar.
5. b) É por meio deles que sua rede pode aumentar com mais contatos e parcerias.
6. b) Otimizando o perfil, conectando-se com pessoas relevantes e participando de grupos.
7. b) Criar uma lista dos 10 contatos mais importantes e planejar ações para gerar valor a eles.
8. b) Ter objetivos bem definidos sobre onde se quer chegar e com quem se conectar.
9. b) É preciso ser interessante e interessado antes de ser interessado.
10. b) Interagir e estabelecer conexões genuínas para impulsionar o empreendimento.
11. b) Permite que você se diferencie e crie conexões reais, demonstrando interesse genuíno.
12. c) 85%
13. c) Introduzir pessoas umas às outras, transferindo confiança e facilitando o acesso.
14. b) Aproximar-se de pessoas que já fizeram parte de sua vida profissional e acadêmica.
15. b) Para que suas conexões possam dar suporte e compartilhar informações úteis ou oportunidades.
16. b) O conjunto de pessoas conectadas de múltiplas formas, como sua rede de relacionamentos.
17. b) Apresentar-se de modo estratégico, incluindo nome, dor que resolve e autoridade, para despertar interesse.
18. b) Abordar o networking de forma autêntica e estratégica, oferecendo valor aos outros.
19. b) "Rede" implica entrelaçamento de fios com finalidade de apoio, suporte ou sustentação, enquanto "conjunto" é apenas um agrupamento.
20. b) Ser sutil, aprofundar o relacionamento gradualmente e não tentar tirar proveito imediato.