



Módulo 2

Preparando-se para as entrevistas



2.2

Entrevista com produto

Renato Cairo



Quem sou eu



Renato Cairo

Mini-curriculum



<https://www.linkedin.com/in/renatocairo/>

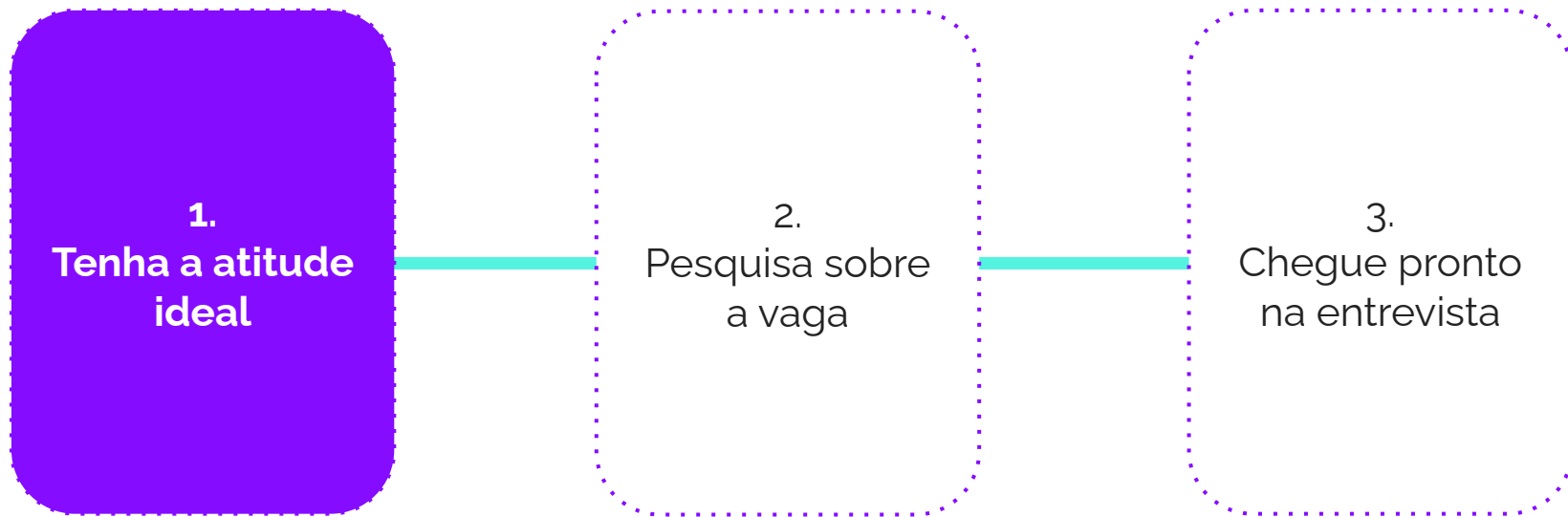


1

Tenha a atitude ideal



Agenda desta aula



Tenha a atitude ideal

Uma entrevista feita por uma pessoa de produto é diferente

- Seja autêntico
 - Se o entrevistador domina uma técnica que você não domina, isso **vai** ficar evidente



Tenha a atitude ideal

Uma entrevista feita por uma pessoa de produto é diferente

- Seja autêntico
 - Se o entrevistador domina uma técnica que você não domina, isso **vai** ficar evidente
- Mostre o seu impacto (mas não seja **aquela** pessoa)
 - Gestão de Produtos é um trabalho em equipe, mas não deixe de ressaltar onde **você** causou impacto.



2

Pesquisa sobre a vaga



Agenda desta aula

1.
Tenha a atitude
ideal

2.
**Pesquisa sobre
a vaga**

3.
Chegue pronto
na entrevista

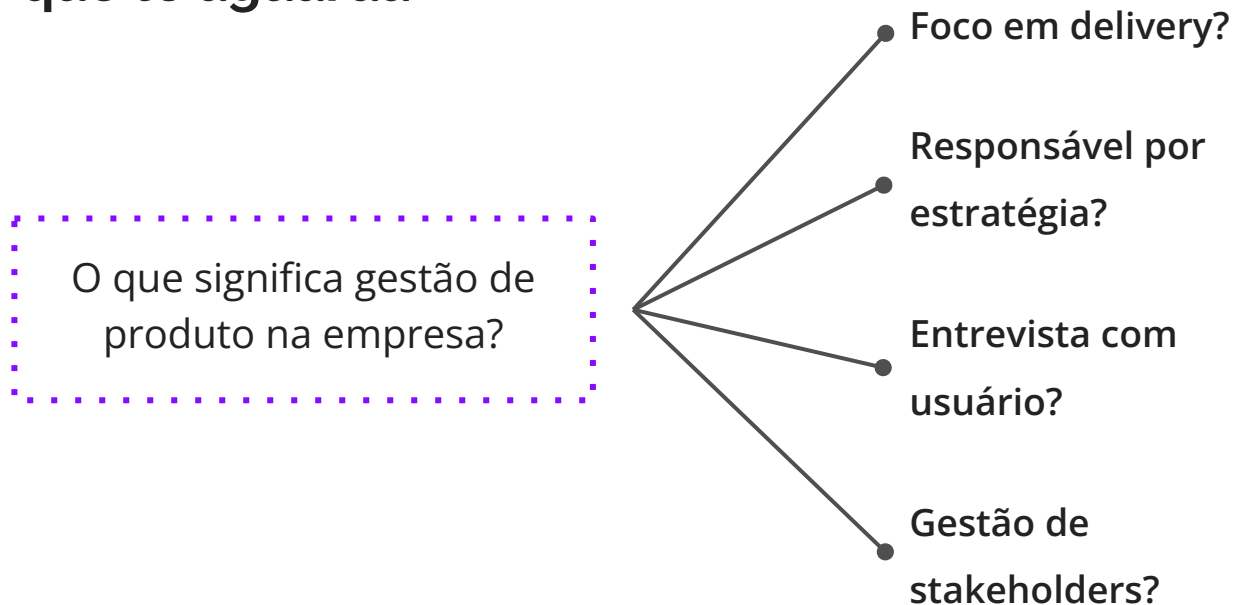
Pesquisa sobre a vaga

Saiba o que te aguarda



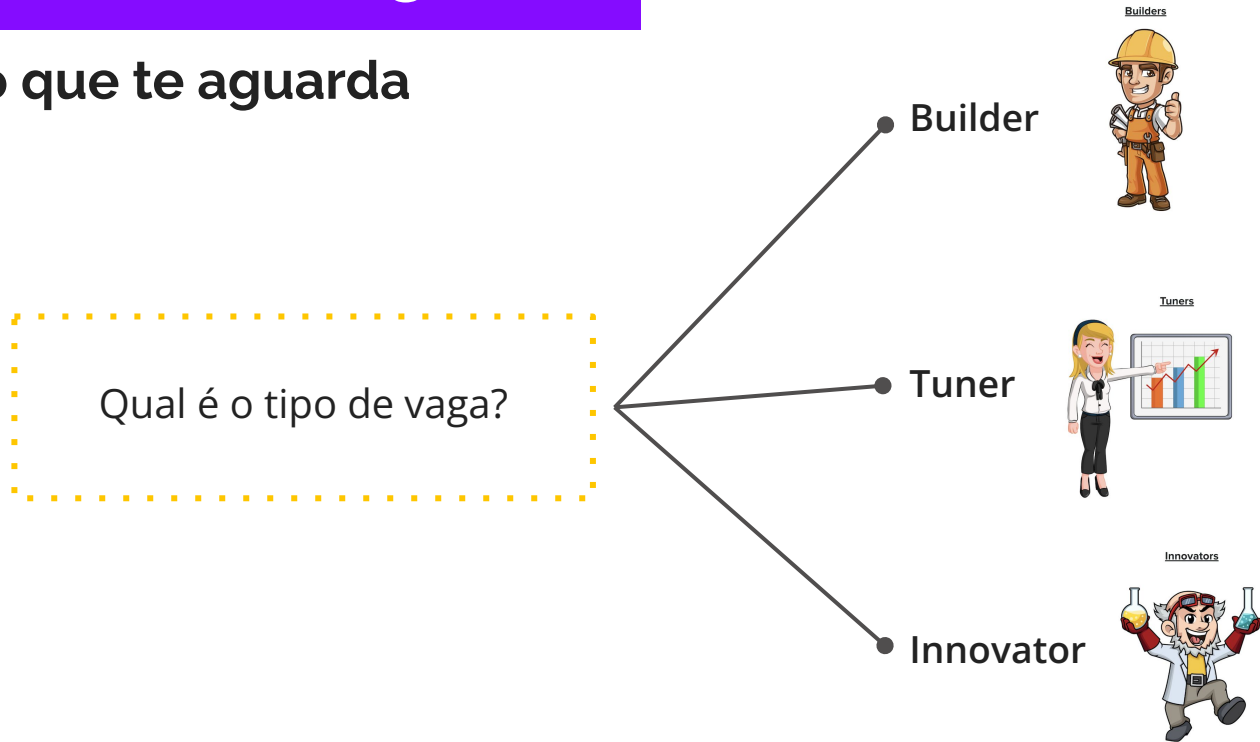
Pesquisa sobre a vaga

Saiba o que te aguarda



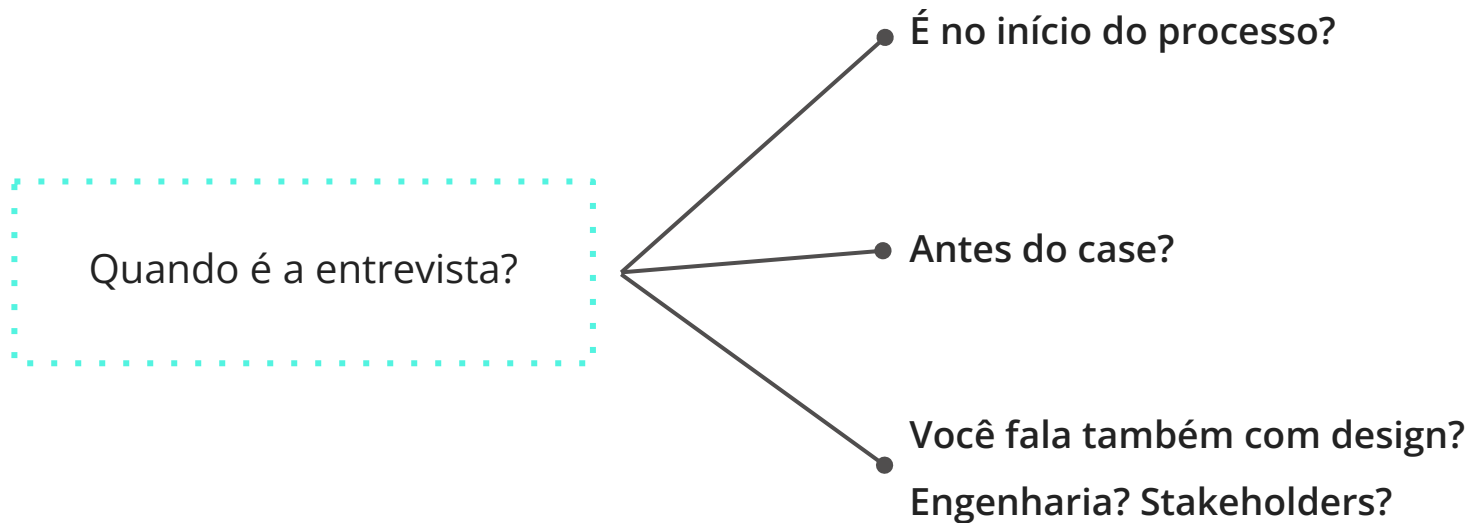
Pesquisa sobre a vaga

Saiba o que te aguarda



Pesquisa sobre a vaga

Saiba o que te aguarda



Pesquisa sobre a vaga

Saiba o que te aguarda

[Bônus]

Quem vai te entrevistar?

Solte o stalker dentro de você:
mídia social, artigos,
apresentações... Quem é o seu
entrevistador?

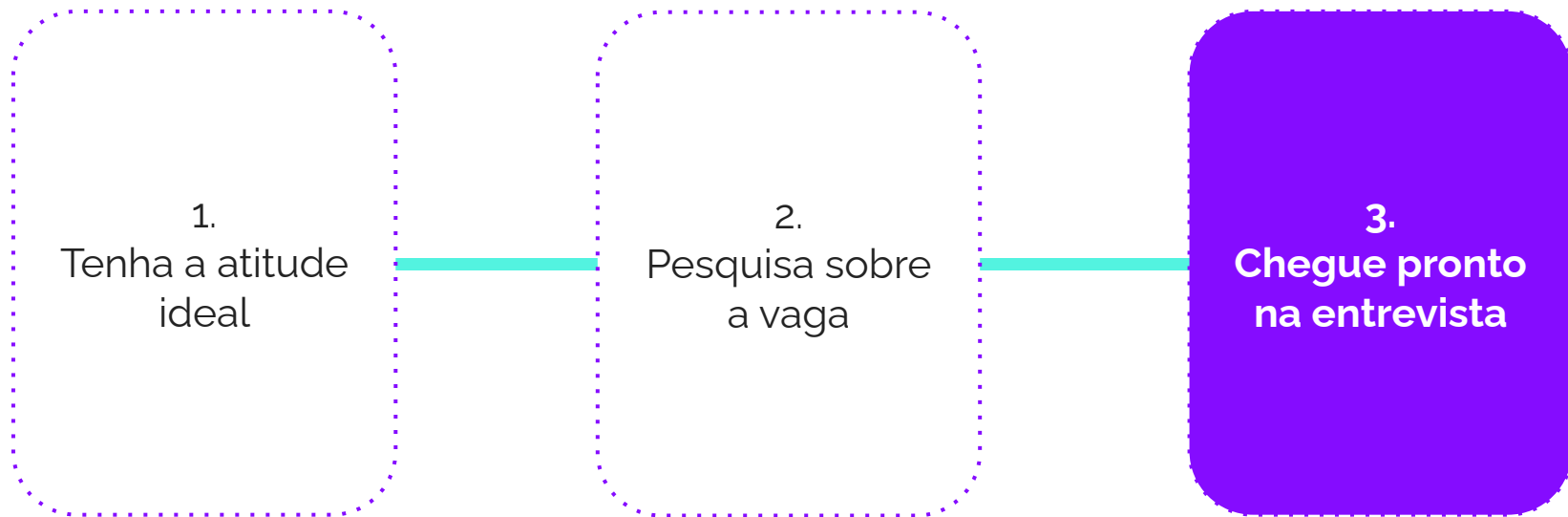


3

Chegue pronto na entrevista



Agenda desta aula



Chegue pronto na entrevista

As entrevistas normalmente têm estruturas similares

Para entender sua capacidade enquanto Product Manager, os seguintes itens tendem a acontecer nas entrevistas:

- Análise do seu histórico
- Avaliação do seu conhecimento por meio de perguntas técnicas ou mini case

E finalmente há sempre os esperados 5 minutos de perguntas



Chegue pronto na entrevista

A análise do seu histórico

Lembre-se:

- Gestão de Produtos é um trabalho em equipe, mas não deixe de ressaltar onde você causou impacto.
- Ressalte passagens alinhadas com o que a empresa espera de um PM para esta vaga.



Chegue pronto na entrevista



O mini case ao vivo

- Nem sempre acontece (ainda mais quando há uma etapa própria de case)



Chegue pronto na entrevista



O mini case ao vivo

- Nem sempre acontece (ainda mais quando há uma etapa própria de case)
- Quando acontece, segue os seguintes modelos geralmente:
 - Que *feature* você construiria para o meu produto?
 - Qual seu produto favorito? O que você construiria para ele?
 - Eis aqui o produto XPTO. Você é o PM dele agora. O que você faz?



Chegue pronto na entrevista



O mini case ao vivo

- Nem sempre acontece (ainda mais quando há uma etapa própria de case)
- Quando acontece, segue os seguintes modelos geralmente:
 - Que *feature* você construiria para o meu produto?
 - Qual seu produto favorito? O que você construiria para ele?
 - Eis aqui o produto XPTO. Você é o PM dele agora. O que você faz?
- Treine! Simule! Pense em opções prováveis para a vaga e já faça sua colinha! E já leve em consideração se é uma vaga para *Builder*, *Tuner* ou *Innovator*



Chegue pronto na entrevista



As perguntas técnicas

Elas tendem a abordar diretamente pontos que não foram identificados no seu histórico ou num eventual mini case



Chegue pronto na entrevista



As perguntas técnicas

Elas tendem a abordar diretamente pontos que não foram identificados no seu histórico ou num eventual mini case

Tendem a cobrir toda a atuação de um PM:

- Discovery: Customer Insights, Análises, Pesquisas, Entrevistas
- Execução: Planejamento, Priorização, Delivery, Acompanhamento
- Colaboração: Liderança, Comunicação, Empatia
- Estratégia: Estratégia de Produto, Visão de Produto, Análise de Mercado



Exemplos de perguntas sobre Discovery

Discovery é o básico do trabalho de todo PM

Como você define o que seu time vai atacar no futuro próximo?

Como você utiliza dados para sua tomada de decisão?

O que você faz para ouvir o usuário?

Depois de definido um problema para ser resolvido, como você define qual solução construir?



Exemplos de perguntas sobre Discovery

Como você se prepara para que uma iniciativa sua dê certo?



Exemplos de perguntas sobre Discovery

Como você se prepara para que uma iniciativa sua dê certo?

- Falta de clareza sobre sucesso
- Respostas genéricas
- Focar apenas em algum tipo de informação (quali / quanti)
- Mapear riscos sem definir como validá-los



Exemplos de perguntas sobre Discovery

Como você se prepara para que uma iniciativa sua dê certo?

- Falta de clareza sobre sucesso
 - Respostas genéricas
 - Focar apenas em algum tipo de informação (quali / quanti)
 - Mapear riscos sem definir como validá-los
- Definição precisa de sucesso (uma métrica!)
 - Buscar dados quali e quanti
 - Estruturar problema, solução, mapeamento de riscos e validação de riscos



Exemplos de perguntas sobre entrega e planejamento

Execução inclui sua capacidade de planejar e entregar

Como você faz para o seu time se comprometer com um prazo?

Como você lida com uma situação onde o time se compromete e não entrega?

Me fale do processo de lançamento de um produto que você liderou.

Como você mede o sucesso de um produto ou feature que você colocou no ar?

Você usa roadmaps? Como você constrói o roadmap do seu time?

Você é responsável por um projeto super complexo. Como você coloca no ar?



Exemplos de perguntas sobre entrega e planejamento

Como você mede o sucesso de um produto ou feature que você colocou no ar?



Exemplos de perguntas sobre entrega e planejamento

Como você mede o sucesso de um produto ou feature que você colocou no ar?

- Definição de sucesso ignorando negócio ou usuário
- Falta de conexão com estratégia/visão do produto
- Definição subjetiva de sucesso
- Falta de métricas de controle



Exemplos de perguntas sobre entrega e planejamento

Como você mede o sucesso de um produto ou feature que você colocou no ar?

- Definição de sucesso ignorando negócio ou usuário
- Falta de conexão com estratégia/visão do produto
- Definição subjetiva de sucesso
- Falta de métricas de controle



- Métrica precisa de sucesso (definida a priori)
- Atende dores do usuário e gera impacto no negócio
- Inclui métricas de controle para controlar efeitos colaterais



Exemplos de perguntas sobre colaboração

Colaboração é liderança e comunicação: o básico para um PM

Me fale de uma oportunidade em que você discorda de uma pessoa desenvolvedora do seu time, e como você resolveu isso.

Qual foi o Produto com o maior nível de interação com os stakeholders que você já teve? Como foi o alinhamento entre eles e a gestão de expectativa?

Como você acha que deve ser a relação entre o PM e o time de engenharia/desenvolvimento? O que é essencial?



Exemplos de perguntas sobre colaboração

Uma entrega do seu time vai afetar negativamente outro time. O que você faz?



Exemplos de perguntas sobre colaboração

Uma entrega do seu time vai afetar negativamente outro time. O que você faz?

- Falta de alinhamento/diálogo para entender desalinhamento
- Percepção tardia de conflito
- Discussão sobre alinhamento com estratégia global



Exemplos de perguntas sobre colaboração

Uma entrega do seu time vai afetar negativamente outro time. O que você faz?

- Falta de alinhamento/diálogo para entender desalinhamento
- Percepção tardia de conflito
- Discussão sobre alinhamento com estratégia global



- Antecipação do possível conflito de incentivos
- *Over communication* e alinhamento sobre o impacto
- Input para possível rediscussão de estratégia



Exemplos de perguntas estratégia e visão

Perguntas sobre estratégia e visão são típicas para vagas seniores

Como você define o objetivo de sua squad?

Me fale da visão de produto para um dos seus times ou projetos recentes.

Quero entender sua visão estratégica em relação a um mercado. Quais são os principais desafios e oportunidades?

Como você tangibiliza uma visão que você construiu? Como você comunica essa visão?



Exemplos de perguntas estratégia e visão

Como você define o objetivo de sua squad?



Exemplos de perguntas estratégia e visão

Como você define o objetivo de sua squad?

- Definição rasa de sucesso (uma métrica apenas)
- Foco apenas no resultado de curto prazo



Exemplos de perguntas estratégia e visão

Como você define o objetivo de sua squad?

- Definição rasa de sucesso (uma métrica apenas)
- Foco apenas no resultado de curto prazo



- North Star alinhado com o objetivo global
- Construção de visão de futuro (inspiracional)
- Impacto no negócio e no usuário, de forma equilibrada



Pense em perguntas

Os clássicos 5 minutos finais para você fazer suas perguntas

Tenha suas perguntas já preparadas

- Evite perguntas superficiais ou que poderiam ter sido respondidas com uma pesquisa no Google
- Se você já tiver dúvidas genuínas, arrepia!
- Mas as melhores perguntas são aquelas que a própria empresa não sabe ainda responder (ou pelo menos teve trabalho para responder)



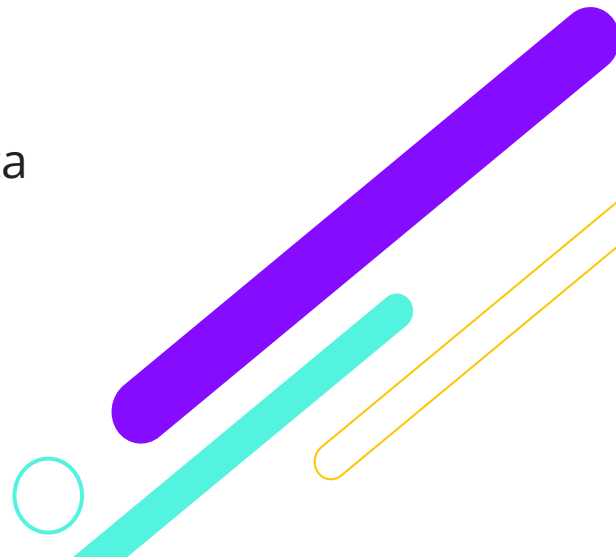
Recapitulando!



Resumindo!

Seja um ótimo PM: chegue preparado

- Prepare-se antes da entrevista
- Treine antes para minimizar surpresas
- Tenha tudo pronto para o momento da entrevista



Obrigado!

