

Guia Rápido de Networking Estratégico no LinkedIn

Para usar com o agente “Primeiro Contato”



Objetivo deste guia

Ajudar profissionais a **transformar conexões em relacionamentos estratégicos**, utilizando mensagens curtas, humanas e eficazes — com equilíbrio entre profissionalismo e autenticidade.

Quando usar este agente?

- Ao encontrar um post que você realmente gostou ou aprendeu algo
 - Quando deseja se conectar com alguém da sua área ou setor-alvo
 - Ao procurar uma vaga ou contato com recrutadores
 - Para propor parcerias, mentorias ou trocas de experiência
 - Quando deseja retomar contato com alguém da rede antiga
-

5 Boas Práticas Essenciais

- Seja direto(a) e educado(a)**
 -  Não “enrole” ou force intimidade.
 -  Vá ao ponto com gentileza.
- Personalize sempre que possível**

Use o nome da pessoa e mencione algo específico (cargo, post, projeto, etc.).
- Evite pedidos agressivos no primeiro contato**

“Me indica?”, “Tem vaga aí?”, “Pode olhar meu CV?” sem contexto gera bloqueio. Comece com valor ou interesse genuíno.
- Não espere resposta imediata**

Muitos profissionais acessam o LinkedIn poucas vezes na semana. Mantenha uma postura paciente e profissional.

5. Faça follow-up com inteligência

Se a pessoa não responder, espere ao menos 5 dias antes de retomar. No segundo contato, seja breve e respeitoso.

Estrutura ideal da mensagem (em até 400 caracteres)

1. Saudação personalizada
 2. Motivo do contato (elogio, conexão, ponto em comum, etc.)
 3. Chamada para ação sutil: *“Vamos nos conectar?”*, *“Posso compartilhar uma ideia?”*, etc.
-

Exemplos de chamadas de ação sutis:

- “Achei seu conteúdo muito relevante — gostaria de acompanhar mais trocas.”
 - “Pensei em compartilhar uma ideia contigo, se estiver aberto(a) à conexão.”
 - “Se fizer sentido mantermos contato, será um prazer.”
-

Importante lembrar:

Networking não é sobre pedir — é sobre **construir valor antes de precisar dele.**