

# Revisão 2º Bimestre - Carreira e Competências para o Mercado de Trabalho

# Desenvolvimento de carreira

## **Hard Skills - Habilidades técnicas**

- Geralmente são ligadas a uma certificação ou diploma.
- Exemplos: curso técnico; Excel avançado; edição de imagens; fluência em inglês; gestão de projetos

## **Soft Skills - Habilidades socioemocionais**

- Exemplos: proatividade, comunicação, criatividade, organização e resiliência

# Desenvolvimento de carreira

## Profissão

- Campo específico de trabalho para o qual alguém se qualifica por meio de educação ou experiência.
  - Exemplos: Medicina, Engenharia, Direito.

## Carreira

- Jornada profissional ao longo do tempo, abrangendo empregos, experiências e desenvolvimento.
  - Exemplo: pública; militar; privada; autônoma; acadêmica; política; terceiro setor; artística; empreendedora
- Tradicional - linear, com regras e valores corporativos
- Sem fronteiras - flexível e dinâmica
- Exponencial - crescimento acelerado em um curto período

# Construção de currículo

## Estrutura comum

- Dados pessoais
- Objetivo
- Formação acadêmica
- Idiomas
- Experiência profissional
- Experiência extracurricular
- Formação complementar

## Recomendações e erros comuns:

- Currículo muito extenso e/ou prolixo
- Fonte da letra deve ser simples e profissional, assim como seu email
- Dados pessoais devem ser só os básicos; não incluir documentos nem endereço completo
- Erros de português
- Foto, pretensão salarial e contatos de referência somente se a vaga pedir
- Não se deve assinar o currículo

# Construção de currículo - LinkedIn

**LinkedIn** é uma rede social profissional que permite a criação de perfis semelhantes aos de currículos online.

É utilizada para **networking** (desenvolvimento da rede de contatos profissionais)

Estrutura:

- Imagem de perfil
- Imagem de capa
- Cover story (história de capa; resumo de perfil)
- Título profissional (Estágio em (nome do seu curso) | Jovem aprendiz)
- Sobre
- Formação acadêmica
- Competências e habilidades
- Experiências
  - Publicações; Cursos; Trabalhos; Projetos; Reconhecimentos e prêmios; Idiomas

Foto

Nome

Título  
profissional



— pessoa embaixadora —



**Maria Eduarda T.** ✓ (ela/dela) · 2º

Embaixadora Globo | Estratégia & Conteúdo | Marketing Digital |  
Social Media

Fala sobre #globo, #digitalanalytics, #representatividade,  
#insightsdomercadodigital e #produçãodeconteúdo

Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil · [Informações de contato](#)

[ajudo seu negócio digital](#) ★ ↗

15.093 seguidores · + de 500 conexões



Globo



MBA USP/Esalq

# Jornada Empreendedora

Etapas da Jornada Empreendedora:

- **Você** Se conhecer para identificar problemas/oportunidades
  - Autoconhecimento; Competências e Habilidades
- **Modelando** Estruturação das ideias
  - Concepção; Planejamento; Estratégia
- **Decolando** Implementação e operação das ideias
  - Metas; Implementação; Funcionamento
- **Operando** Empreendimento em operação regular
  - Regularidades; Controle; Acompanhamento
- **Futuro** Atenção ao longo prazo
  - Resultados; Sobrevivência a longo prazo; Atualização

# Ciclo Empreendedor





# Modelos de negócios

## Empreendedorismo tradicional

- Business To Business (**B2B**)
  - Fabricantes, atacadistas
- Business To Consumer (**B2C**)
  - Farmácias, mercados, varejistas
- Direct To Customer (**D2C**)
  - Lojas de fábrica, montadoras de carro
- Peer to Peer (**P2P**)
  - OLX, Airbnb, Uber
- **Marketplace**
  - Amazon, Mercado Livre, Alibaba
- **Franquias**
  - Boticário, McDonalds, Objetivo
- **Assinatura**
  - Netflix, Clube do Livro, Folha de SP

## Os três elementos de toda iniciativa de empreendedorismo social

- Diagnóstico
  - Identificar e compreender um problema e/ou realidade injusta
- Identificação de oportunidades
  - Resolver e/ou atenuar o problema identificado, transformando-o em uma oportunidade de negócio
- Criação de uma nova realidade
  - Implementação do novo negócio

# Educação e Planejamento Financeiro

## Pilares da Educação Financeira (4Rs)

- Reconhecer
- Registrar
- Revisar
- Realizar

## Tipos de Planejamento financeiro:

- Planejamento Pessoal
- Planejamento Familiar
- Planejamento Empresarial

## Orçamento financeiro

- É uma ferramenta financeira, normalmente, apresentada por meio de uma tabela na qual um dos lados informa o quanto se ganha (receitas) e o outro lado, o quanto se gasta (despesas)

# Plano de ação

É um documento que ajuda a alcançar metas para resolver problemas. Ele lista etapas, responsáveis, recursos necessários e prazo. Passos para sua elaboração:

- **Definição de objetivos:**
  - Identificar claramente o que se quer alcançar
- **Planejamento estratégico:**
  - Identificação de ações específicas e a alocação de recursos necessários para atingir os objetivos
- **Atribuição de responsabilidades:**
  - Cada elemento do plano deve ter um responsável claro
- **Cronograma e prazos:**
  - Todo objetivo e ação deve ter um cronograma de etapas com prazos
- **Monitoramento e ajustes:**
  - Acompanhamento do progresso das ações, responsáveis e prazos, realizando ajustes quando necessário

# Ferramentas de administração

## **Matriz SWOT (FOFA)**

- Strengths (Forças); Weaknesses (Fraquezas); Opportunities (Oportunidades); Threats (Ameaças)

## **Objetivos SMART**

- S. Específico; M. Mensurável; A. Atribuível/Atingível; R. Realista; T. Temporal

## **5W2H**

- What (O que), Why (Por que), Where (Onde), Who (Quem), When (Quando), How (Como), How much (Quanto)

## **Business Model Canvas**

- Proposta de valor; Segmentos de clientes; Canais; Relacionamento com clientes; Fontes de receitas; Recursos-chave; Atividades-chave; Parceiros-chave; Estrutura de custos

## **Mapa de empatia**

- O que pensa e sente? O que vê? O que fala e faz? O que ouve? Quais são as dores? Quais são suas necessidades?

Ajuda

Atrapalha

Ambiente Interno

**Forças**  
**Strenghts**

**F**

**Fraquezas**  
**Weaknesses**

**F**

Ambiente Externo

**Oportunidades**  
**Opportunities**

**O**

**Ameaças**  
**Threats**

**A**

# Modelo de Mapa de Empatia

Nome: \_\_\_\_\_

Idade: \_\_\_\_\_









# Planejamento: Business Model Canvas (BMC)



Modelo SMART





O que? 	Por quê? 	Onde? 	Quem? 	Quando? 	Como? 	Quanto custa? 