

ESCOLA SUPERIOR DE AGRICULTURA LUIZ DE QUEIROZ
DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA RURAL



COMO SE CONTRATA UM PROFISSIONAL?

O QUE SE VENDE?

M.L.C.RIPOLI
T.C.C.RIPOLI
EDIÇÃO: 2006



REGRA GERAL

**GERENTE ÁREA TÉCNICA
DEFINE O PERFIL DESEJADO**

VENDAS
PESQUISA
ANALISTA MERCADO
EXPERIÊNCIA NA ÁREA
INGLES/ESPAÑHOL
SOFTWARES
TRAINEE

EMPRESAS DE SELEÇÃO
(HEAD HUNTERS)
SELECIONA C.Vs.
CONFORME PERFIL

R.H. DA EMPRESA

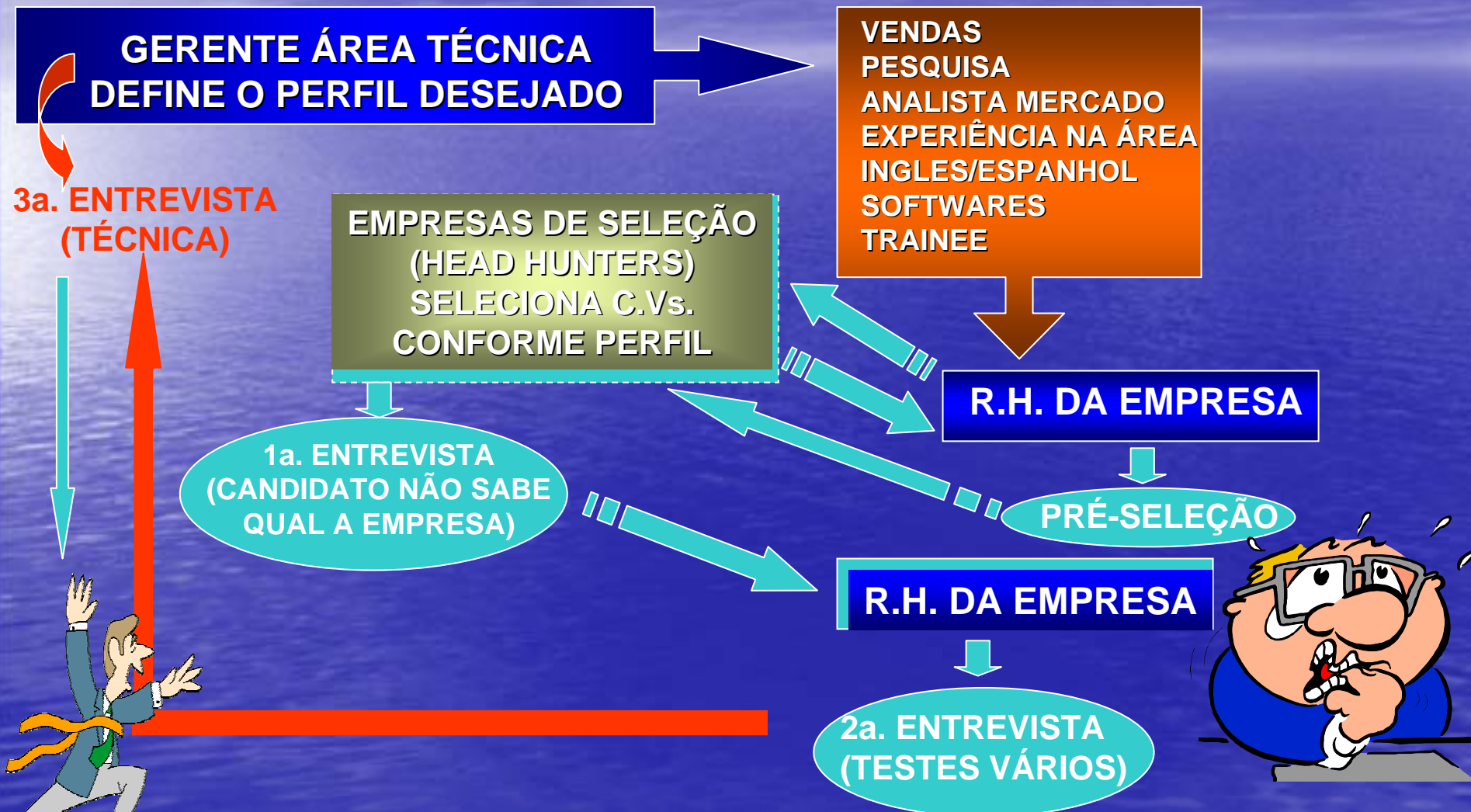
1a. ENTREVISTA
(CANDIDATO NÃO SABE
QUAL A EMPRESA)

PRÉ-SELEÇÃO

R.H. DA EMPRESA

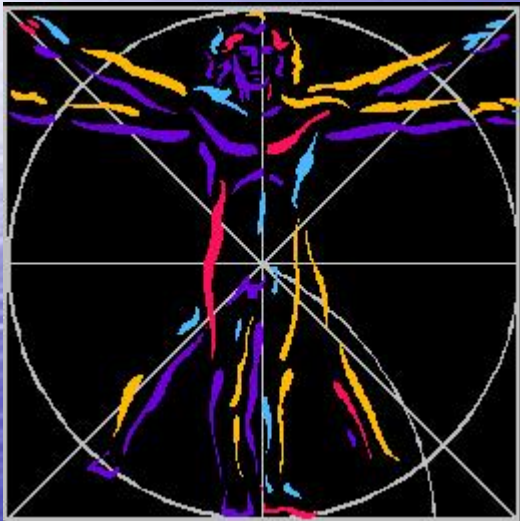
2a. ENTREVISTA
(TESTES VÁRIOS)

3a. ENTREVISTA
(TÉCNICA)



CONCLUSÕES:

**CULTURA GERAL, ATUALIZAÇÃO,
EMPREENDEDORISMO, INICIATIVA,
QUOCIENTE EMOCIONAL É O INÍCIO!**

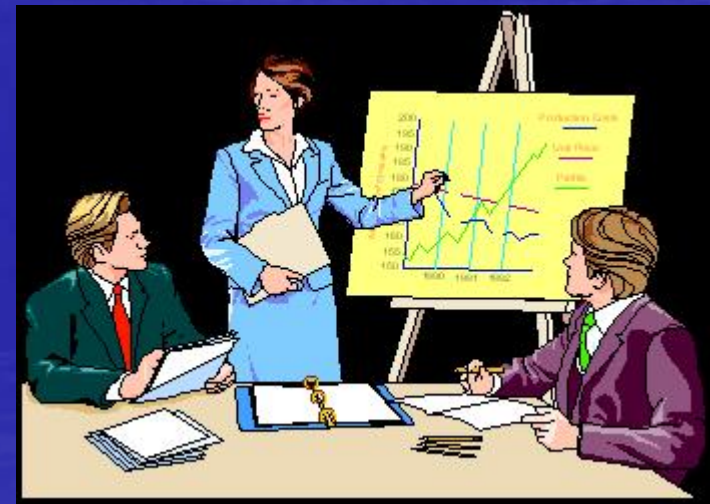


**O CONHECIMENTO TÉCNICO É
AVALIADO, APENAS, NO FINAL DO
PROCESSO!**

O PROFISSIONAL DEVE APRESENTAR

UM EQUILÍBRIO, DE NÍVEL ACEITÁVEL,

ENTRE CONHECIMENTO ESPECÍFICO E CULTURA GERAL!



É BOM NÃO ESQUECER QUE:

**"NINGUÉM ENSINA NADA PARA NINGUÉM.
PAIS, PROFESSORES, LIVROS,
MULTIMÍDIA ETC.
SÃO MEIOS QUE FACILITAM
O APRENDIZADO DE QUEM
QUER APRENDER"**


(T.C.C.RIPOLI, 1990)

DECORAR PARA TIRAR 5,0?

**NÃO SE ATUALIZAR,
NÃO LÊR PERIÓDICOS?**

NÃO PARTICIPAR DE VIDA ACADÊMICA?

**SE SATISFAZER EM FICAR COM A
BUNDA NA CARTEIRA VENDENDO PROFESSOR "VOMITAR"
MATÉRIA?**

A large, diverse crowd of cartoon people, including men and women of various ages and ethnicities, are depicted sitting in an audience. They are dressed in professional attire like suits and blouses. The background is a solid black color, which makes the colorful characters stand out. The text is overlaid in the center of the image.

**ENTÃO TÁ!
SEJA, APENAS, MAIS UM
ENTRE 5000 FORMANDOS/ANO, EM CIÊNCIAS AGRÁRIAS,
PARA ENFRENTAR O
MERCADO DE TRABALHO!**

COMPTON 2000



VENDER?

??

??

??

??

??

??

??

??



"VENDEDOR"

DE QUE?

**DE IDÉIAS, DE SONHOS,
DE ILUSÕES, DE SERVIÇOS,
DE IMAGEM, DE
EQUIPAMENTOS E
PEÇAS ?**



O QUE VENDE, VOCÊ?

**VOCE CONHECE SEU PRÓPRIO
"PRODUTO"?**

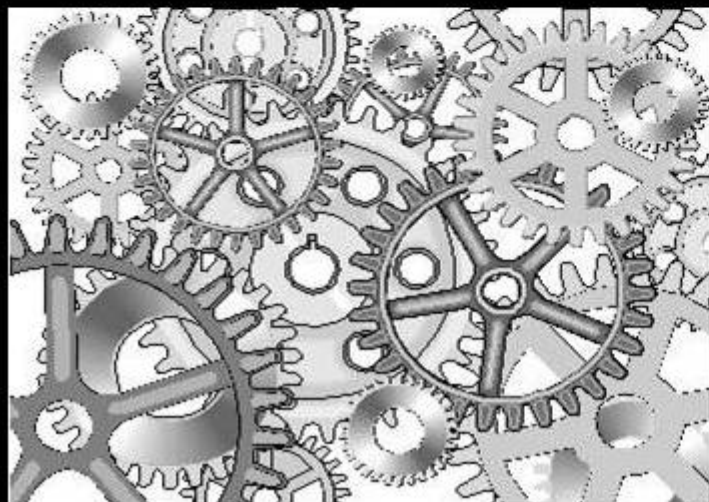


NÃO VENDA NADA DISSO, PER SI !

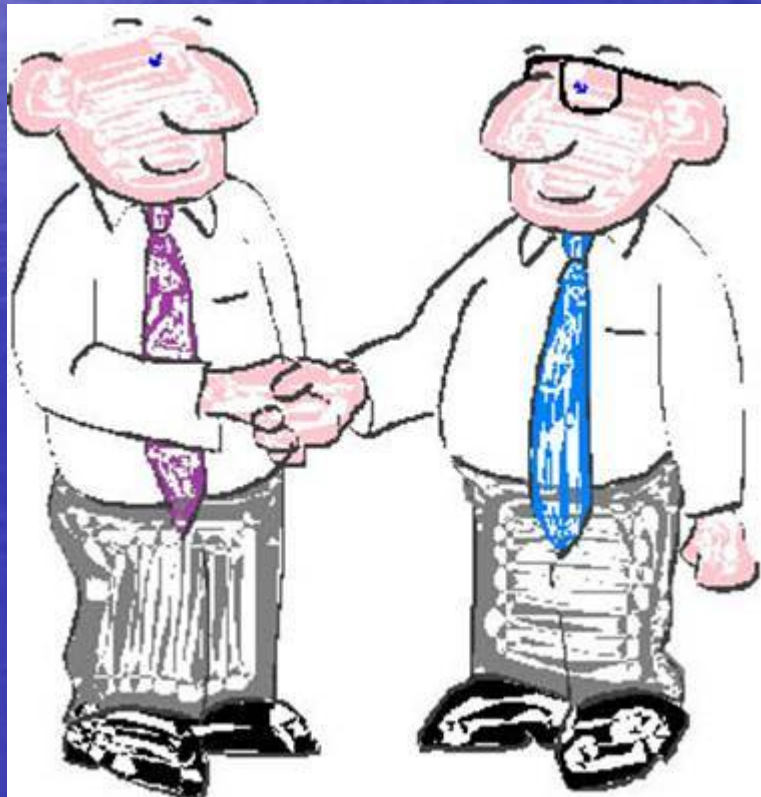
**VENDA A "NECESSIDADE"
QUE O CLIENTE ESTÁ BUSCANDO !**

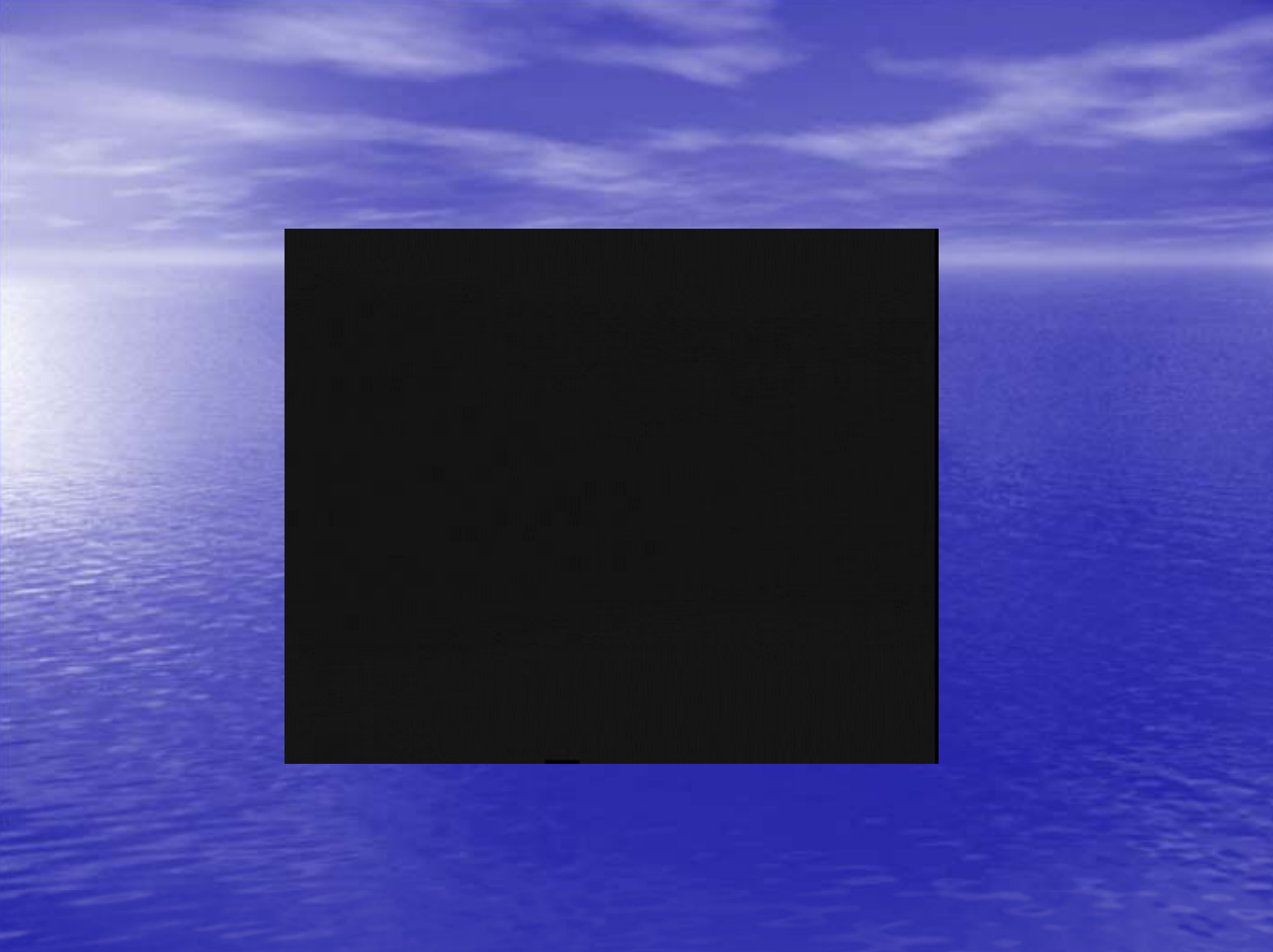


**NÃO VENDA UM MONTE DE FERRO SOLDADO E/OU
UM PRODUTO QUÍMICO!
MUITO MENOS RETÓRICA!
isso qualquer um faz!!!**



**ESTIMULE O CLIENTE
A SE INTERESSAR
POR UMA TECNOLOGIA (OU PROPOSTA)
QUE SUA
EMPRESA (OU VOCÊ) OFERECE.**

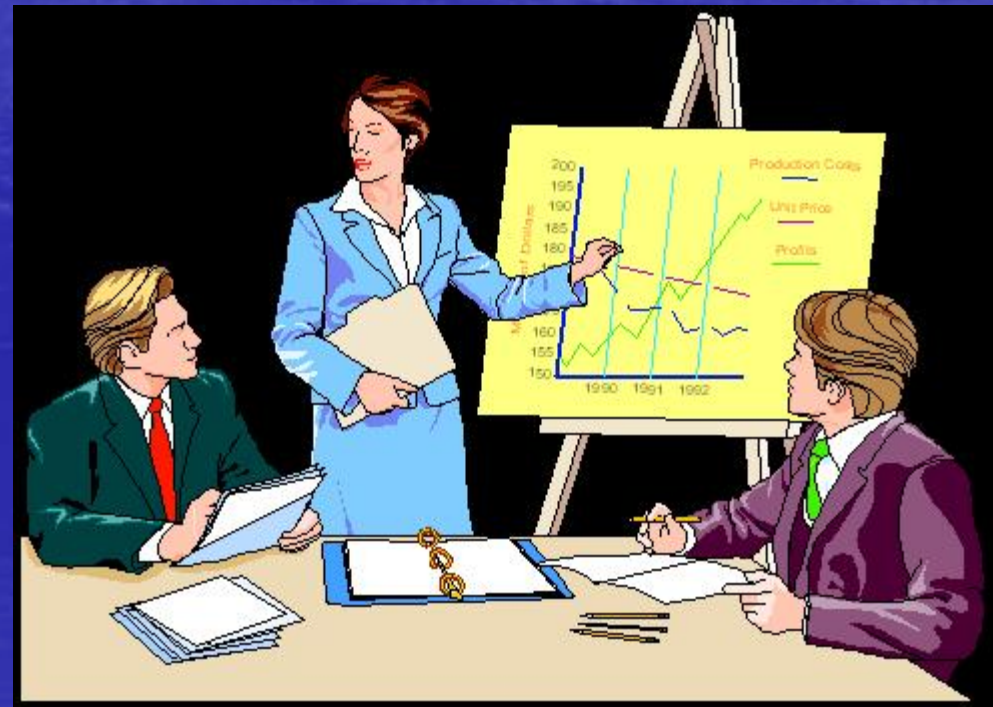




NÃO DEPRECIIE SEU CONCORRENTE,

VALORIZE SEU "PRODUTO"!

COMO ?



**SEU "PRODUTO" É
MUITO MAIS DO QUE ELE, EM SÍ.**



**UMA IDÉIA QUE RESOLVE
UM PROBLEMA!**

**CARACTERÍSTICAS DE
PROJETO E DE FABRICAÇÃO**

**DESEMPENHO OPERACIONAL
E AGRONÔMICO**

**APRESENTE RESULTADOS
DE PESQUISA / EMPRESAS CONFIÁVEIS
MACAQUICES E ILUDIR JÁ ERAM...**





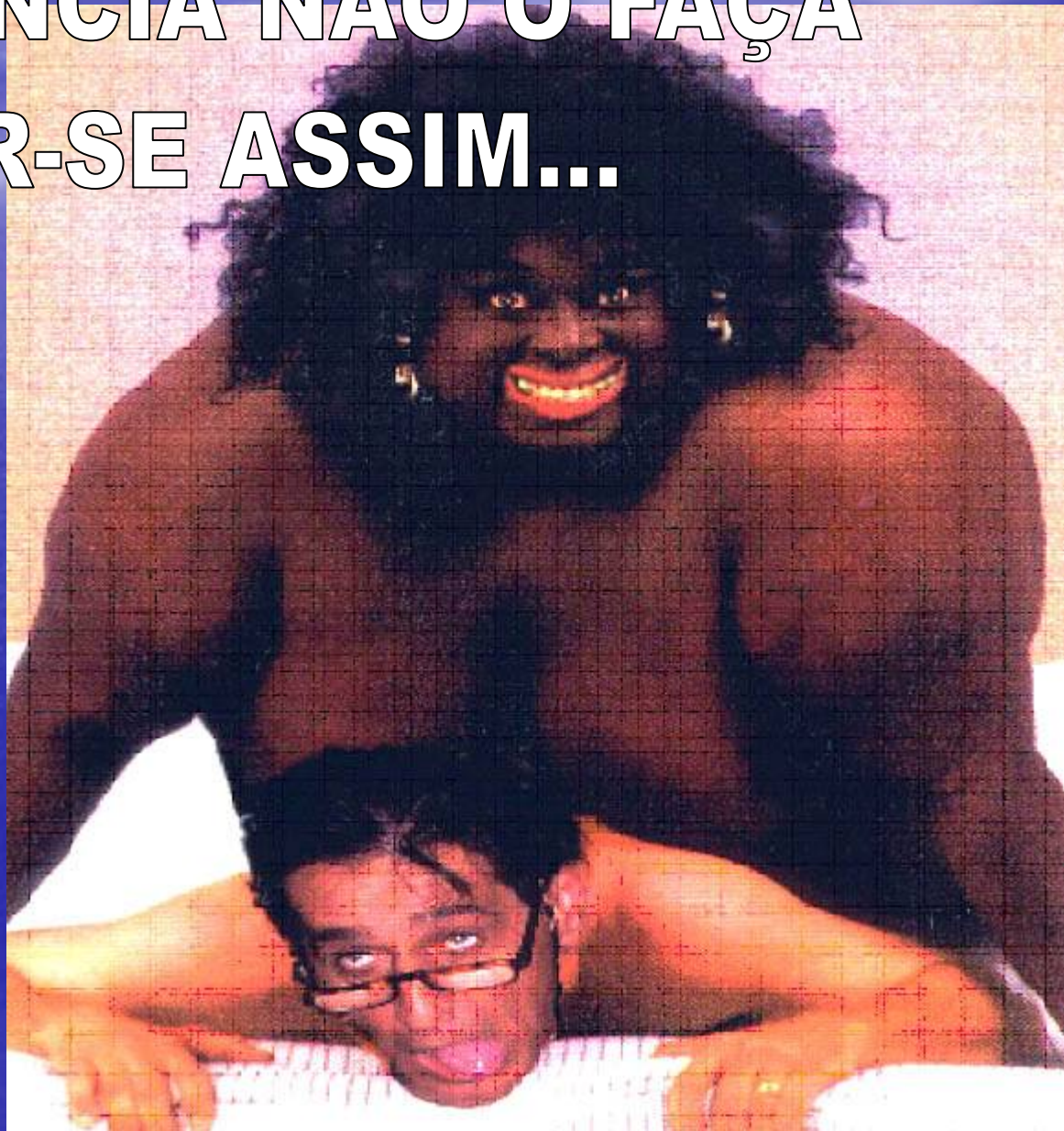
" PRECISO DE GRANA PRÁ CERVEJA, DROGAS E PUTAS ...
EI, PELO MENOS NÃO ESTOU ENGANANDO VOCÊ !!! "

ASSIM, QUEM SABE TERÁ...

**OS CARROS QUE UM "VENDEDOR"
DE SUCESSO POSSUI...**



**PREPARE-SE PARA QUE A
CONCORRÊNCIA NÃO O FAÇA
SENTIR-SE ASSIM...**



**A EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL,
A FORMAÇÃO ACADÊMICA E O
CONHECIMENTO DE IDIOMAS
SÃO IMPORTANTES...
MAS, O QUE FAZ A DIFERENÇA
SÃO AS CARACTERÍSTICAS
PESSOAIS E A ADOÇÃO
DE UMA ATITUDE
PRÓ-ATIVA E
EMPREENDEDORA.**

BUSQUE DESENVOLVER:

CRIATIVIDADE:

DEIXE O PENSAMENTO LIVRE.

NÃO TENHA MEDO DE ERRAR

(SÓ ERRA QUEM PROCURA ACERTAR).

CORRA RISCOS CALCULADOS.

OBJETIVIDADE:

TENHA FOCO E DIRECIONAMENTO,

FAÇA PLANEJAMENTO

DE METAS.

SE TIVER QUE MUDAR A ROTA...

MANTENHA O LEME.

FIRMEZA:

DESENVOLVA O RESPEITO

A SI E AOS OUTROS.

ESTEJA ATENTO A TUDO E A

TODOS E

NÃO DEIXE DE OPINAR.

ADAPTABILIDADE:

INTEGRE-SE!

COLABORE PARA UM CLIMA

AGRADÁVEL EM

SEU AMBIENTE.

AMAR MAIS, AME MAIS. CUIDE MELHOR DO

CORPO E DA ALMA.

COMUNICAÇÃO:

PRESTE ATENÇÃO AO OUTRO.

OUÇA, PARTICIPE, TENHA

INTERESSE NAS

PESSOAS E EM SUAS NECESSIDADES.

SEJA FLEXÍVEL,

DENTRO DE LIMITES.

DINAMISMO:

COMPATILHE INFORMAÇÕES.

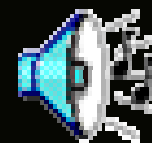
AUMENTE SEUS CONHECIMENTOS.

PROCURE NOVAS TENDÊNCIAS.

NÃO REJEITE O NOVO E AJA!

FINAL DE TARDE NO ARIZONA...

POR VOLTA DE 1890.....





INDIOS









TRIFELO... CADA UM SO TEM UMA BALA



ZORRO

100%

DE AC...



**SANCHO
PANÇA
50%**

QUEM ATIRA EM QUEM?



BETO

CARRERO

25%



ZORRO

100%

DE ACERTO

**QUEM TEVE MAIS
POSSIBILIDADE DE
MORRER...**



**SANCHO
PANÇA
50%**



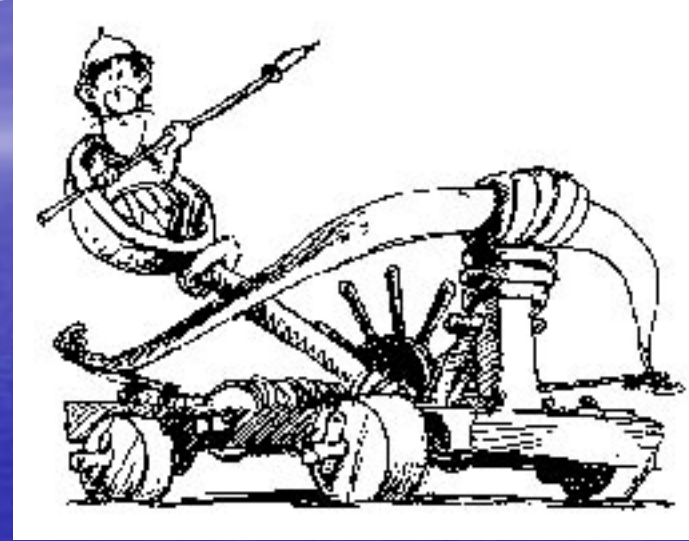
**BETO
CARRERO**

25%

**COM CERTEZA,
O ÚNICO A SAIR
VIVO FOI ...**

O QUE FAZER EM SITUAÇÃO DE CONFRONTO?

**TRAZER O MENOS COMPETENTE
PARA O SEU LADO E MOTIVÁ-LO.**



**CONFRONTO SÓ INTERESSA PARA
O MENOS CAPACITADO...**

Onde quer que você esteja, sempre haverá um...

**E NÃO SE
ESQUEÇA DE QUE...**

SACANA...

**“SE VOCÊ TIVESSE ACREDITADO NA
MINHA BRINCADEIRA DE DIZER
VERDADES, TERIA OUVIDO VERDADES
QUE TEIMO EM DIZER BRINCANDO. FALEI
MUITAS VEZES COMO O PALHAÇO, MAS
NUNCA DESACREDITEI DA SERIEDADE
DA PLATÉIA QUE SORRIA”.
(AUTOR DESCONHECIDO)**

FIMM