

Elevator pitch

E se um dia você entrasse num elevador com o *CEO* da empresa em que você sonhava trabalhar e tivesse 30 segundos para o abordar, sabia o que lhe deveria dizer para o convencer a contratá-la(o)?

O **'elevator pitch'**, ou 'abordagem do elevador' numa tradução não literal, é isto mesmo. É um resumo conciso, bem preparado e bem ensaiado das características, realizações e/ou potencialidades de um produto, serviço ou pessoa, que, numa forma sintética, clara e eficaz, transmite a proposta de valor desse serviço ou pessoa para o destinatário que se pretende influenciar. Um bom *pitch* pode ser chave de sucesso em inúmeras situações que vão do empresário que quer convencer um investidor, até ao recém-licenciado que pretende conseguir um estágio, passando pelo *marketeer* que tem de fornecer à equipa de vendas a argumentação de venda.

O **personal elevator pitch** é um conceito importado do *Marketing* para os Recursos Humanos e que eu uso muito na minha actividade de aconselhamento de carreira e de apoio a pessoas à procura de oportunidades profissionais.



José Bancaleiro
 CEO da HumanCap
 International

Ter um *elevator pitch* bem construído e bem ensaiado pode ser decisivo na mensagem de envio do CV, no início da entrevista de recrutamento – quando lhe pedem que fale de si –, na festa de Natal em que tem uns minutos para falar com um dos administradores que pode dar um empurrão na sua carreira, etc.

Trata-se de uma forma de abordagem muito poderosa, mas que exige muito mais planeamento e preparação do que parece à primeira vista. De facto, em primeiro lugar é necessário definir quais são as nossas vivências e competências que possam ter procura no mercado de trabalho e que, desta forma, possam servir como as nossas vantagens competitivas. Depois

temos que investir tempo, energia e criatividade na elaboração de um texto sintético (não mais de 150 palavras), claro, apelativo e que seja capaz de transmitir ao nosso potencial interlocutor quem somos e qual é o nosso valor para ele. Em seguida é fundamental que se ensaie o texto de modo a que ele saia fluente e convincente, mas sem parecer ensaiado. Pode ser útil filmar-se para corrigir erros que de outra forma não se aperceberia. Por último, à medida que o for usando vá obtendo *feedback* e introduzindo melhorias.

Uma 'abordagem de elevador' com sucesso acontece quando, no fim, o *CEO* que subia consigo lhe faz uma pergunta para saber mais ou um comentário que demonstra interesse em continuar a conversa. Para que isto aconteça é determinante que o *pitch* se centre no interesse do seu interlocutor e não na mera descrição do seu rol

de competências. Acredite, em matéria de recrutamento o que é determinante para a decisão são as necessidades da empresa e não as competências que demonstramos.

Um bom personal pitch tem, entre outras, as seguintes características. Começa por um 'gancho', isto é, uma afirmação forte ou uma pergunta que capte a atenção do interlocutor. Continua com um texto curto ou discurso que não ultrapasse dois minutos em que, centrado no que sabe da pessoa a quem se dirige, realça os pontos mais relevantes da sua oferta de valor. Usa termos que transmitam entusiasmo, positividade e orientação para soluções. E, por fim, termina com uma afirmação forte, uma pergunta ou um pedido.

Todos sabemos que, em matéria de retoma ou desenvolvimento profissional, as oportunidades que aparecem são em número reduzido e frequentemente surgem de forma inesperada e pouco convencional. É, por isso, fundamental que esteja bem preparado para as aproveitar da forma mais eficaz possível.

Se essa oportunidade surgisse agora sabia o que diria?

**É determinante
 que o pitch
 se centre no interesse
 do seu interlocutor**