



“Por que as vagas estão vagas?”

Ermari Zanini
4Search Consultoria

Como conquistar a Vantagem COMPETITIVA ?

Há duas maneiras de se ter uma vantagem competitiva:
ser único ou ser diferente

Desafio 1

Pessoas Recursos Humanos
Colaboradores Talentos

Desafio 2

A pessoa certa no lugar certo ...
Competência !!

Conhecimentos	Habilidades	Atitudes
C	H	A
Saber	Saber Fazer	Querer Fazer
Conhecimentos técnicos, escolaridade, cursos, especializações, etc	Experiência nos conhecimentos técnicos, ter colocado em prático o saber.	Ter atitudes compatíveis para atingir eficácia em relação aos conhecimentos e habilidades adquiridas ou a ser adquirido.

Competência Técnica		Competência Comportamental
C	H	A
Conhecimento	Habilidade	Atitude
SABER TÉCNICO	SABER FAZER	QUERER FAZER
História Normas Técnicas Informática Normas Cálculo Matemático		Iniciativa Criatividade Flexibilidade Comunicação Foco em Tarefas Foco em Resultados

- Valores
- Temperamento
- Personalidade

www.4search.com.br

Competências

Competência	Entrega da Competência
Relacionamento Interpessoal	Fundamenta seus relacionamentos no cuidado e preocupação com os clientes que atende, mantendo-se cordial, acessível e formal, independentemente do público, mas sem perder o foco nos processos estabelecidos pela organização.
Negociação	Capacidade de influenciar, convencer e mobilizar seus clientes para gerar negócios. Planeja a negociação e busca argumentar de forma transparente, para convencer o seu cliente, mas sem perder o foco na busca de soluções de ganhos mútuos, mantendo a ética na relação.
Foco no Cliente	Capacidade de conquistar novos clientes, assim como manter e estimular o crescimento dos clientes atuais, tendo em vista também o conceito de cliente/fornecedor interno.
Foco no Resultado	Capacidade de trabalhar com clientes, assim como manter e estimular o crescimento dos clientes atuais, tendo em vista também o conceito de cliente/fornecedor interno. Mostra-se sempre estimulado para atingir suas metas, não mede esforços para atingir as dentro da velocidade e qualidade determinada pelos processos organizacionais, eventualmente e mediante supervisão define prioridades ou cria alternativas.
Planejamento e Organização	Capacidade para planejar o trabalho através da organização de tarefas, procedimentos e prazos, estabelecendo prioridades para o atingimento dos resultados.
Proatividade	Capacidade para identificar e gerar oportunidades de negócios, agindo com autonomia e entusiasmo para agregar valor à organização. Antecipa-se aos problemas, solucionando-os para evitar ou minimizar o impacto sobre o resultado.
Gestão de Conflitos	Capacidade de se colocar de forma profissional diante de situação de conflito entre pessoas, ideias e fatos, mantendo a imparcialidade, o controle emocional e a objetividade, além de contribuir para eliminar/minimizar o conflito.

www.4search.com.br

Habilidades Exigidas

1. Domínio da cadeia produtiva
2. Domínio das ferramentas de tecnologia de informação (excel avançado)
3. Domínio da língua inglesa/espanhol
4. Raciocínio lógico "saber negociar"
5. Comunicação oral e escrita
6. Trabalho em equipe
7. Ética
8. Honestidade
9. Jogo de cintura
10. Flexibilidade

www.4search.com.br

Desafio 3

Aonde está o talento ???

www.4search.com.br

Concorrência de mercado

O Brasil possui uma população de aproximadamente 190 milhões – IBGE 2010.

O censo demonstra que a população com faixa etária de 15 a 29 anos é de aproximadamente 50 milhões.

www.4search.com.br

Funil Educacional

50 milhões 15 a 29 anos

10 milhões 20% se matriculam no Ensino Superior

5 milhões Terminam o Ensino Superior 10% da população total

www.4search.com.br

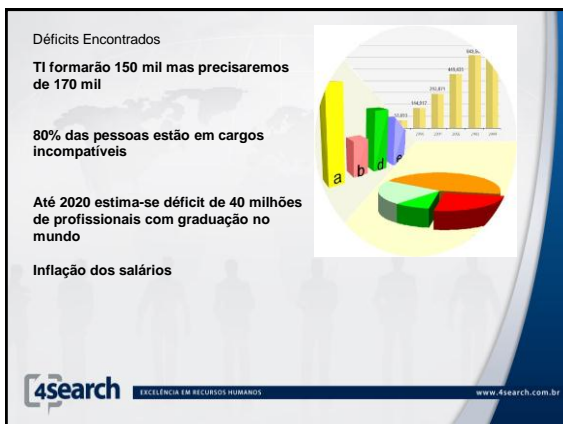
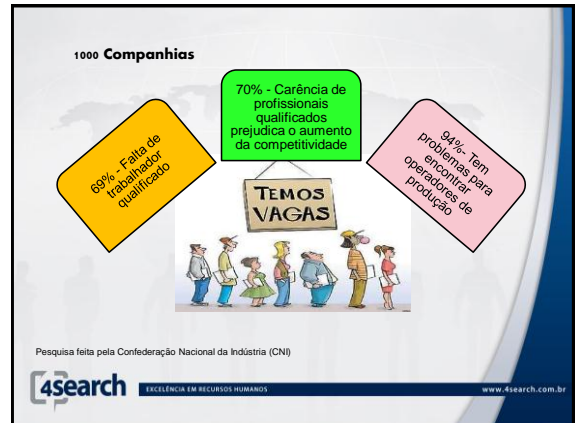



A cada 100 vagas ofertadas:

		...se inscrevem	...se matriculam	...concluem o curso
Brasil	Rede pública	756	92	40
	Rede privada	125	44	24
	Total	215	51	27
Paraná	Rede pública	812	101	49
	Rede privada	107	43	25
	Total	234	53	29

Fonte: Censo da Educação Superior 2010. Infografia: Gazeta do Povo.

4search EXCELENCIA EM RECURSOS HUMANOS www.4search.com.br





Soluções

4search EXCELENCIA EM RECURSOS HUMANOS www.4search.com.br

Políticas de Gestão

CHA →  → 

Input Transformação Output

- Meta
- Qualidade
- Resultado
- Rentabilidade
- Comprometimento
- Desempenho

4search EXCELENCIA EM RECURSOS HUMANOS www.4search.com.br

Vocação X Talento

Vantagem COMPETITIVA

Fluência em inglês – representa de 30 a 50% numa negociação salarial

4search EXCELENCIA EM RECURSOS HUMANOS www.4search.com.br


Concorrência de mercado

Diante deste cenário:

Técnico/Comercial:

- Entre 24 a 29 anos
- Formação acadêmica completa
- Estágio na área
- Cursando especialização
- Um segundo idioma
- Habilidade de negociação e comunicação

4search EXCELENCIA EM RECURSOS HUMANOS www.4search.com.br



A regra das 10 mil horas

País: o logo K. Anders Ericsson

- 1 hora/dia x 27 anos de esforço**
- 3 hora/dia x 10 anos de esforço**
- 8 hora/dia x 3,5 anos de esforço**

Excelência não é uma ato, mas um hábito!!!

4search EXCELENCIA EM RECURSOS HUMANOS www.4search.com.br

Racionalizar e quebrar paradigmas

Expectativa de vida: 73,5 anos

Nem 10% da população brasileira tem segundo idioma

51,08% da população brasileira são mulheres

0,23% da população é expatriados



4search EXCELENCIA EM RECURSOS HUMANOS www.4search.com.br



www.4search.com.br

4search@4search.com.br

zanini@4search.com.br

(41) 9963-3399

Matriz: Avenida João Gualberto, 2009 - Sobre-laja - Jacevê - CEP:80030001 - Curitiba/PR - (41) 3222-4444
Filial: Rua João Pessoa, 301 - América - CEP:89204-440 - Joinville/SC - (47) 3435-3997