



RECursos
HUMANOS

Um serviço informativo
Verlag Dashöfer



Subscreva a nossa e-Newsletter Energia

Caro(a) leitor(a),

Após a suspensão da sua entrada em vigor o ano passado, o novo Código Contributivo da Segurança Social parece vir a ser uma realidade já no início de 2011.

Este novo código reúne, pela primeira vez, uma série de legislação que se encontrava dispersa, concentrando, num só diploma, as garantias e obrigações contributivas mais relevantes e introduz novos prazos e novas obrigações declarativas a cumprir por parte das entidades empregadoras, entre outras alterações.

Desde a sua promulgação pelo Presidente da República, têm sido desenvolvidos inúmeros documentos com o objectivo de facilitar a detecção e esclarecimento das principais alterações às obrigações contributivas de trabalhadores e empresas. Esses documentos são extremamente úteis, mas nem sempre conseguem cumprir completamente o seu propósito, uma vez que abrangem apenas a componente teórica, faltando-lhes uma dimensão fundamental: a prática.

É essa dimensão que nos comprometemos fazer chegar até si através do:

[Curso Prático – O Novo Código Contributivo da Segurança Social \(2.ª edição\) - Porto](#)

[Curso Prático - O Novo Código Contributivo da Segurança Social \(3.ª edição\) - Lisboa](#)

Neste curso, poderá adquirir conhecimentos sobre as matérias cuja entrada em vigor é diferida no tempo, **novas obrigações declarativas das entidades empregadoras, os novos prazos de declaração e de pagamento de contribuições, a taxa contributiva em função do tipo de contrato de trabalho**, entre muitas outras questões que irão influenciar o seu trabalho diário.

Veja ainda nesta e-Newsletter:

- [Diferenciação, a chave do sucesso no mercado de trabalho \(1.ª parte\);](#)
- [Funcionários autárquicos processam presidentes;](#)
- [Excel 2007 para Profissionais: nível III.](#)

Carla Vinagre
Gestora de Conteúdos



(...)

ENTREVISTA

Diferenciação, a chave do sucesso no mercado de trabalho (1.ª parte)

O termo “diferenciação” é, na maioria das vezes, utilizado para expressar a capacidade de uma empresa, um produto ou um serviço, de forma a serem entendidos como diferentes dos seus concorrentes devido às suas vantagens competitivas.

No entanto, a utilização da palavra “diferenciação” estende-se também hoje às pessoas, nomeadamente às que se encontram à procura de uma oportunidade profissional por motivo de desemprego ou por uma necessidade de transição de carreira.

Na perspectiva de **Filipe Fidanza**, fundador e consultor da **Work Shop**, “Em qualquer mercado a regra do jogo para o sucesso é a diferenciação. (...) regra que também se aplica ao mercado de trabalho.”.

Ser-se diferente, no meio laboral, nem sempre é uma tarefa fácil. Consciente dessa dificuldade, Filipe Fidanza fundou a Work Shop, um centro de orientação de carreira, cuja missão passa por apoiar todos aqueles que se encontram em início ou transição de carreira, providenciando ferramentas e técnicas para uma rápida reinserção no mercado de trabalho.



A editora Verlag Dashöfer foi conhecer de perto o trabalho desenvolvido por este centro de orientação de carreira que pretende desenvolver uma relação de maior proximidade com o indivíduo e não exclusiva e principalmente com as empresas.

Verlag Dashöfer: Que razões levaram à criação da Work Shop?

Filipe Fidanza: “Criar o próprio emprego é sempre uma ambição. Mas a dificuldade é encontrar um nicho de mercado por explorar. A Work Shop foi o resultado da minha própria necessidade de emprego e, ao mesmo tempo, da vontade de ser socialmente útil no momento que atravessamos. A marca Work Shop surgiu associada ao conceito ‘Loja do Emprego’, embora o que efectivamente realizamos é consultoria individual em Recursos Humanos (RH) com o propósito de melhorar a *performance* de quem procura uma oportunidade profissional.

“Existem empresas que prestam serviços similares, mas através de empresas. A diferenciação está no alvo que queremos atingir: pessoas que decidem, por si próprias, procurar este tipo de apoio na sua saída para o mercado de trabalho. Um quadro desempregado sabe que não chega contar com o apoio prestado pelos organismos oficiais, nomeadamente o IEFP e Centros de Emprego.

“O desafio da Work Shop foi democratizar o conceito de *outplacement* – apoio a quadros desempregados na pesquisa de emprego. Foi necessário criar um modelo de negócio adaptado a indivíduos, nomeadamente desempregados. Nunca prescindimos de alguns aspectos que consideramos fundamentais e que estão em linha com os nossos valores, de que destaque: **a confidencialidade, o respeito, o rigor, a afabilidade, o profissionalismo e a orientação para o resultado** – só o conseguimos porque as nossas sessões são sempre individuais e presenciais.

“O resultado traduz-se numa enorme realização pessoal: primeiro, por criar o conceito, segundo, por lhe dar corpo criando a empresa: serviços, processos, etc., e, terceiro, por

ser socialmente útil com resultados comprovados.”

Verlag Dashöfer: Que tipo de serviços/soluções são disponibilizados pela Work Shop?

Filipe Fidanza: “A Work Shop é um Centro de Orientação de Carreira que visa prestar apoio e acompanhamento profissional na busca de novas oportunidades no mercado de trabalho. Trata-se de uma forma de resumir o conceito de *outplacement*. Dirigimo-nos preferencialmente a: desempregados, jovens licenciados ou simplesmente indivíduos em transição de carreira, o que normalmente implica limitações orçamentais.

Pretendemos que este serviço completo corresponda a uma verdadeira estratégia de busca activa de emprego – mas nem sempre é possível. Assim, utilizamos um sistema de módulos, que no seu conjunto, ou de acordo com a integração específica de cada cliente, constituirá uma solução adaptada à sua realidade e necessidade premente.

“Todos os nossos serviços são sempre realizados presencialmente e em sessões individuais por um consultor de RH.

“O percurso recomendado para uma estratégia de busca activa de emprego corresponde a todos os nossos módulos:

1. Reunião exploratória com consultor de RH;
2. Auto-avaliação do competências chave;
3. Adequação ao mercado de trabalho;
4. Revisão de CV;
5. Carta de apresentação;
6. Técnicas de entrevista;
7. Como responder a um anúncio de emprego;
8. Rede de contactos;
9. Treino de entrevista (simulação com filmagem);
10. Como manter o meu emprego.

“Entretanto, criámos pequenos pacotes que visam ir ao encontro de necessidades específicas:

1. Valorização de carreira;
2. Como enfrentar uma entrevista de emprego;
3. Estratégia para o emprego;
4. Orientação de carreira;
5. Orientação de carreira e adequação do mercado de trabalho;
6. Preparação total;
7. Acompanhamento na transição (*outplacement* individual de 3 e 6 meses).

“Recomendamos sempre que um programa inclua as seguintes peças que consideramos fundamentais. Depois, este pode ser alargado a outros módulos, mas nem sempre é possível, para o cliente, realizar a Auto-Avaliação de Competências.



“Esta cadeia de valor gerada pela Auto-Avaliação de Competências corresponde ao nosso Programa Orientação de Carreira. É a génese de todo o fundamento/base para o material a apresentar ao mercado de trabalho (CV e Carta de Apresentação) e contribuir para uma mudança de atitude em termos de Entrevista.

“Procuramos sempre diferenciar os nossos clientes através de realizações expressas de uma forma objectiva no currículo. As realizações são a melhor forma de diferenciar e valorizar os indivíduos. Assim, a nossa assinatura é ‘Valorizamos as suas Competências’.

“Um processo de selecção tem várias fases e interessa ter sucesso em todas elas. Trata-se de um funil em que, no início, há literalmente milhares de candidatos, mas no final só passa um. Quanto mais profunda for a preparação individual, melhor a probabilidade de sucesso. Neste ‘jogo’, em que não há contemplações, ser o segundo é claramente ser o primeiro dos excluídos.”

Verlag Dashöfer: Essa disponibilização responde às necessidades das empresas, de particulares – empregados e desempregados – ou de ambos?

Filipe Fidanza: “A Work Shop está a abrir mercado numa área desconhecida para a maioria das pessoas.

“A experiência com indivíduos levou-nos a trabalhar igualmente com empresas. Mas a nossa vocação são sempre os indivíduos. Estamos a fornecer consultoria a empresas em programas de mobilidade interna, baseados na Auto-Avaliação de Competências. No entanto, a relação de maior proximidade é com o indivíduo, o que lhe dá toda a confiança em desenvolver o processo.

“Os serviços da Work Shop foram pensados e estruturados para quadros desempregados. Mas todos sabemos que existe um grande estigma social relativamente a este tema, o que, por vezes, conduz a alguma relutância em investir em si próprios. Os desempregados que nos procuram são aqueles que querem efectivamente ultrapassar a sua situação. Estes naturalmente terão mais sucesso!

“Actualmente, temos mais clientes empregados, em busca de novas oportunidades, do que desempregados. O número de recém-licenciados que procura ingressar no mercado de trabalho também é crescente, o que nos levou a criar protocolos de parceria com algumas universidades.”

Verlag Dashöfer: Enquanto fundador da Work Shop reconhece um aumento de procura dos vossos serviços devido à crescente taxa de desemprego que tem vindo a afectar o país?

Filipe Fidanza: “A expectativa inicial era de conseguir um maior impacto junto de pessoas desempregadas.

“Temos vindo a acumular informação que nos permite concluir que muitas pessoas desempregadas vivem numa passividade preocupante. O que complica ainda mais uma situação já de si muito delicada.

“Temos tido contactos de um número significativo de indivíduos que se mostra surpreso por a Work Shop prestar serviços mediante pagamento.

“Penso que o papel protector do Estado os conduz a uma apatia e resignação com a sua situação. Muitas pessoas vivem este período apenas cumprindo as suas obrigações para manter o subsídio, garantindo os seus carimbos, respondendo a uns anúncios apenas porque a tal são obrigados, mas sem qualquer sentido de responsabilidade para

alterar e melhorar a sua situação. Muito menos pensar em termos de ter um plano, uma estratégia de pesquisa de emprego.

“Para muitos, a inactividade já dura há dois anos. Os apoios sociais vão acabar, terminando também a carreira contributiva para a Segurança Social, caso não comecem logo a trabalhar. Por isso, a contribuição para a reforma será de € 0, até ficar novamente empregado.

“Grande parte das pessoas desempregadas, se fizesse um balanço isento à sua pesquisa de emprego, chegaria à conclusão que o resultado seria muito fraco e com muitas responsabilidades nesse insucesso.

“Regra geral, as pessoas desempregadas que nos contactam são aquelas que se recusam a encaixar nesta descrição, e que, fruto da sua perseverança, acabam por ter êxito. Para além de um CV de elevada qualidade, diferenciam-se demonstrando uma atitude lutadora e positiva numa entrevista de emprego. Ao invés, as pessoas resignadas dificilmente conseguirão não passar uma imagem negativa numa entrevista. Logo, dificilmente conseguirão um emprego que as satisfaça.”

Verlag Dashöfer: Que receita dá a todos aqueles que se encontram neste momento a viver uma situação de desemprego e se encontram no mercado à procura de um novo trabalho?

“Em qualquer mercado a regra do jogo para o sucesso é a diferenciação. Esta regra também se aplica ao mercado de trabalho.

“Num processo de candidatura, uma empresa procura adquirir ‘Competências’. É o que devemos fornecer no nosso material (CV e Carta). Todas as recomendações vão no caminho de apresentar Realizações e não directamente competências, pois de nada servirá enunciar um leque de competências, sem que estejam comprovadas.

“Na Work Shop procuramos a diferenciação através da apresentação de Realizações em cada experiência profissional. Todos os conceitos são explicados em pormenor: competências, realizações, diferenciação, como redigir o CV e/ou uma carta de apresentação.

“Um empregador estará mais interessado em saber mais sobre alguém com um currículo deste teor, do que sobre uma pessoa que envia um currículo baseado na descrição de funções desempenhadas. O que um empregador procura são resultados, para ter a certeza que o seu investimento futuro será correspondido.

“Um dos exemplos que em nada diferencia os profissionais é o Modelo Europeu (Europass). Este funciona como no pronto-a-vestir: *one size fits all*. Será apenas no fomento de mobilidade no espaço comunitário.

“Na Work Shop procuramos a diferenciação como porta para o sucesso.

“Fundamental é, também, a Carta de Apresentação. Sem esta um currículo corre sérios riscos de nem ser lido. Uma boa carta – incisiva e objectiva, deve induzir a leitura do CV. O CV será primeiro ‘peneirado’ em termos de critérios psico-gráficos (idade, região, grau de ensino, etc.) e só numa segunda fase – se vier a existir – o empregador passará à sua leitura atenta. Claro que, nessa fase, já lê apenas um reduzido número. Há que garantir que o currículo atinge essa fase.

“Quem o conseguir deve demonstrar as suas aptidões (competências através de realizações) e terá as portas abertas para a fase da entrevista. Claro que, depois, há

que saber enfrentar a entrevista e, mesmo numa fase final do processo, saber negociar.

“Em resumo, a procura de apoio profissional vai ajudar a ultrapassar esta fase com menos *stress*. Vai contribuir para uma melhoria da auto-estima, o que também irá ajudar ao longo do processo, nomeadamente, na fase de entrevista.”

Entrevista: Verlag Dashöfer – Carla Vinagre

Com formação em Organização e Gestão de Empresas, **Filipe Fidanza** desenvolveu a sua carreira profissional em multinacionais de produtos de grande consumo e farmacêuticos, possuindo uma larga experiência na direcção de negócios e empresas em funções de direcção: *marketing*, vendas, comercial, direcção geral. Actualmente, é responsável pela gestão da Work Shop – Centro de Orientação de Carreira – empresa da qual é fundador e onde desenvolve actividades relacionadas com a área de Recursos Humanos. De referir, ainda, que Filipe Fidanza é também autor da publicação *Como arranjar emprego?*.

Sobre a Work Shop

Morada: Av. das Forças Armadas, n.º 4 – Piso 4D – 1600-082 Lisboa (Metro Entrecampos)

Telefone: 211 920 128

Email apoio: info@work-shop.pt

Site: www.work-shop.pt

Não perca a 2.^a parte da entrevista com Filipe Fidanza, fundador na Work Shop, na próxima edição da e-newsletter de Recursos Humanos da Verlag Dashöfer.

(...)

