

# Guia Prático para Abordagem Estratégica a Empreendedores

Este guia foi criado para ajudar você a abordar pequenos empreendedores e oferecer seus serviços de Recrutamento e Seleção de forma profissional, persuasiva e assertiva. Siga estas etapas para conquistar a confiança do cliente e começar a criar suas próprias oportunidades na área.

---

## 1. Pesquisa Prévia

Antes de entrar em contato:

- Identifique a empresa ou empreendedor e entenda o segmento em que atuam.
  - Analise o anúncio da vaga que eles publicaram para identificar erros comuns, como descrições vagas, exigências irreais ou falta de clareza nos critérios.
  - Prepare sugestões específicas que demonstrem seu conhecimento e valor agregado.
- 

## 2. Estruturando a Abordagem

Aqui está um modelo estratégico para sua mensagem inicial:

**Assunto:** Tornando seu processo de contratação mais eficaz 🚀

**Mensagem:**

Olá [Nome do Empreendedor], tudo bem?

Notei que você está buscando um profissional para sua equipe e vi seu anúncio publicado em [grupo/local]. Primeiramente, parabéns pela iniciativa e dedicação em montar uma equipe de qualidade! 🙌

Sou especialista em Recrutamento e Seleção e percebi que posso te ajudar a tornar esse processo mais rápido e assertivo. Posso, por exemplo, te auxiliar a:

- Refinar a descrição da vaga para atrair os candidatos mais qualificados.
- Criar estratégias eficazes para divulgação da oportunidade.
- Realizar uma triagem de currículos e conduzir entrevistas que garantam a escolha ideal para o seu negócio.

Que tal marcarmos uma breve conversa para eu entender melhor suas necessidades e te mostrar como posso agregar valor ao seu processo de contratação?

Estou à disposição e ficarei feliz em ajudar!

Abraços,  
[Seu Nome]  
[Contato]

---

### 3. Durante a Conversa

Se o cliente aceitar conversar, esteja preparado(a):

- **Seja breve e objetivo(a):** Explique como seu trabalho pode solucionar os problemas específicos que ele enfrenta.
- **Demonstre confiança:** Fale sobre sua formação e habilidades sem exageros, mas com convicção.
- **Ofereça soluções personalizadas:** Mostre que você entende as particularidades do negócio dele.

#### Exemplo de frase impactante:

"Com pequenas mudanças na descrição da vaga e uma triagem bem-feita, você pode atrair candidatos muito mais alinhados com o perfil que busca, economizando tempo e garantindo o sucesso da contratação."

---

### 4. Finalizando a Proposta

Deixe claro o próximo passo:

- Ofereça um serviço inicial (como a reformulação da descrição da vaga ou triagem de currículos) para ganhar confiança.

- Combine um preço acessível, se necessário, para começar a relação de trabalho.

**Exemplo:**

"Para começar, posso ajustar a descrição da vaga e indicar algumas estratégias de divulgação por um valor simbólico de R\$ [xx]. Se preferir, também podemos pensar em um pacote completo para facilitar todo o processo de contratação."

---

## 5. Pós-Conversa

Após a conversa, envie um resumo por e-mail ou WhatsApp:

- Reforce os pontos discutidos.
- Reafirme o que você pode oferecer e os benefícios esperados.
- Envie um agradecimento profissional.


**Exemplo:**

"Olá [Nome do Empreendedor], foi ótimo conversar com você hoje! Como conversamos, posso ajudar a ajustar a descrição da vaga e cuidar da triagem para garantir que você encontre o profissional ideal. Se precisar de mais informações, é só me chamar. Obrigado pela confiança!"

---

 **Dicas Extras:**

- Seja profissional, mas mantenha a comunicação leve e acessível.
- Esteja aberto(a) para ouvir o cliente e ajustar sua abordagem às necessidades dele.
- Não desanime com respostas negativas — é parte do processo.

Pronto! Agora você tem um guia prático para conquistar seus primeiros clientes e transformar sua teoria em prática. 

Material desenvolvido por: [Isabela Cavalheiro](#) - Especialista em Recrutamento e Seleção

Para cursos e mentorias, entre em contato [AQUI](#)