

BÔNUS

**WORKBOOK**

**STAR/CAR**

Metodologia que ajuda o seu perfil ser  
considerado pelos Headhunters

# TRANSFORME TAREFAS EM RESULTADOS

Este Workbook é o complemento prático do Método V.C. e resolve o maior problema que um Headhunter encontra: perfis que listam apenas tarefas, e não impacto.

Um perfil comum diz o que fez. Um perfil contratável mostra o que entregou. A metodologia STAR/CAR é a sua ferramenta para fazer essa transição. Ela força você a pensar como quem contrata, focando no que realmente importa: o Resultado (R).

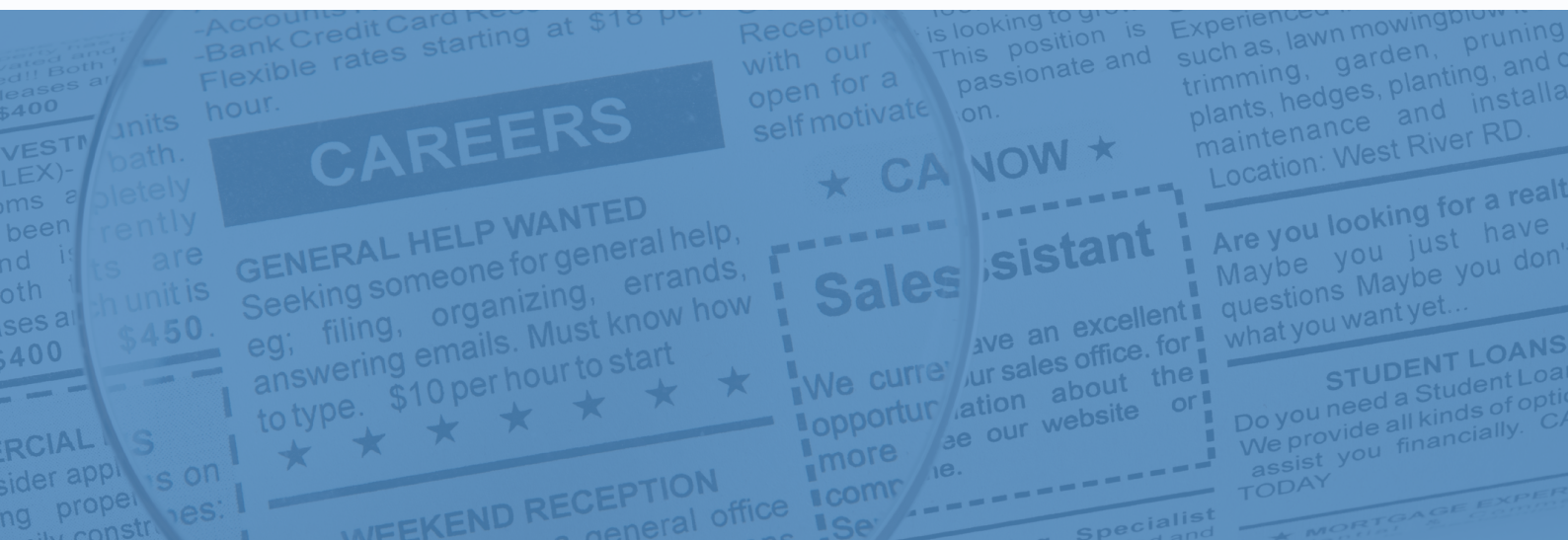
Neste guia, você aprenderá a:

- **S/C (Situação/Contexto): Definir o cenário.**
- **T/A (Tarefa/Ação): Mostrar sua iniciativa estratégica.**
- **R (Resultado): Provar seu valor com números e métricas.**

Se você não tem um número, você não tem um resultado. O mercado não busca apenas executores; busca quem gera valor mensurável.

Mãos à obra. Transforme sua experiência em um ímã de convites. Abra o formulário no link abaixo.

**[CLIQUE AQUI PARA ABRIR O FORMULÁRIO](#)**



# TRANSFORMANDO TAREFAS EM RESULTADOS QUANTIFICÁVEIS

Atenção: **Este Workbook é o complemento** prático do checklist Meu Novo Job.

Ele resolve o maior problema que um Headhunter e o candidato encontram ao analisar/preencher um perfil: a falta de resultados concretos na seção "Experiência".

## POR QUE O HEADHUNTER IGNORA SUAS TAREFAS?

### Um perfil comum lista tarefas

"Responsável por gerenciar a equipe de vendas" ou "Elaboração de relatórios mensais".

### Um perfil contratável lista impacto

Aumentei a produtividade da equipe em 15% em 6 meses" ou "Criei um novo modelo de relatório que reduziu o tempo de análise em 40%"

O **Workbook STAR/CAR** é a sua ferramenta para fazer essa transição. Ele força você a pensar como um Headhunter, focando no Resultado (R) de cada experiência.



# COMO USAR O WORKBOOK

O objetivo é aplicar a metodologia em pelo menos 5 experiências profissionais que você deseja destacar no seu LinkedIn.

## METODOLOGIA STAR (SITUAÇÃO, TAREFA, AÇÃO, RESULTADO)

Use o STAR para descrever eventos específicos ou desafios que você superou.

### **S (Situação)**

Descreva o contexto ou o desafio que você enfrentou. Ex: "A área de atendimento ao cliente estava com um índice de satisfação de apenas 60%."

### **T (Tarefa)**

Descreva seu objetivo ou a sua responsabilidade na situação. Ex: "Minha meta era elevar o índice de satisfação para, no mínimo, 85% em um trimestre."

### **A (Ação)**

Descreva as ações específicas que você tomou. Ex: "Implementei um novo protocolo de triagem de chamadas e treinei a equipe em escuta ativa e resolução de problemas."

### **R (Resultado)**

Descreva o resultado mensurável. (Obrigatório usar números). Ex: "O índice de satisfação subiu para 92% em 90 dias, superando a meta e reduzindo o churn em 5%."

# METODOLOGIA CAR (CONTEXTO, AÇÃO, RESULTADO)

Useo CAR para descrever responsabilidades contínuas ou projetos de longo prazo

## **C (Contexto)**

Descreva o cenário geral da sua função. Ex: "Como Analista de Marketing, eu era responsável pela gestão de campanhas de tráfego pago."

## **A (Ação)**

Descreva a ação estratégica que você implementou. Ex: "Reestruturei as campanhas de Google Ads, focando em palavras-chave de cauda longa e ajustando o lance por conversão."

## **R (Resultado)**

Descreva o resultado mensurável. Ex: "Reduzimos o Custo por Aquisição (CPA) em 25% e aumentamos o volume de leads qualificados em 35% no semestre."

## DICA DO HEADHUNTER

Se você não consegue encontrar um número para o seu resultado, ele não é um resultado. Pense em:

Tempo economizado, Dinheiro economizado, Dinheiro ganho, Porcentagem de melhoria, Volume de produção, Número de pessoas treinadas.  
O Headhunter ama números!

**[CLIQUE AQUI PARA ABRIR O FORMULÁRIO](#)**