

Tradu RH

RH facilitado

Para você

Traduzindo o Rh para você

Introdução

O universo de Recursos Humanos está cada vez mais dinâmico e global. Termos em inglês, expressões técnicas e siglas surgem diariamente, muitas vezes dificultando a comunicação entre gestores, líderes e profissionais da área.

Pensando nisso, a PENSECOM desenvolveu este Dicionário de RH, um guia prático para traduzir e explicar os **principais conceitos utilizados no dia a dia da gestão de pessoas**.

Nosso objetivo é tornar o conhecimento acessível, simplificar a linguagem e apoiar empresas e profissionais a se sentirem mais seguros e preparados para lidar com os desafios da área.

Aqui você encontrará definições **claras, exemplos práticos e explicações que aproximam a teoria da realidade organizacional**. Mais do que um material de consulta, este dicionário é um convite para ampliar sua compreensão sobre o RH moderno e fortalecer sua atuação na gestão de pessoas.

Vamos lá?



Aa

01. **Accountability**

Accountability é um conceito em inglês que se refere às práticas de prestação de contas. Além disso, o termo possui uma definição mais abrangente, sendo frequentemente associado a noções como controle, responsabilidade, transparência e fiscalização.

02. **AI/IA**

Sistemas ou máquinas que simulam a inteligência humana para executar funções e têm a capacidade de evoluir continuamente por meio dos dados que processam.

03. **API**

API é a abreviação de Application Programming Interface (Interface de Programação de Aplicações). Elas consistem em um conjunto de ferramentas, definições e protocolos utilizados no desenvolvimento de programas de software.

04. **Approach**

Approach é um termo de origem inglesa que significa forma de abordagem, interpretação ou análise de uma situação, contexto ou cenário.

05. **Assessment**

Assessment é um método estruturado de análise que avalia competências, habilidades, comportamentos e potencial de colaboradores ou grupos. Sua aplicação abrange desde processos seletivos até desenvolvimento de liderança, planejamento sucessório, gestão de talentos e diagnósticos organizacionais.

06. **Assessment Management**

São ferramentas que auxiliam organizações a definir indicadores estratégicos para processos de atração e seleção, avaliação de desempenho, diagnóstico do clima interno e estruturação de trilhas de desenvolvimento profissional.

07. **ATS**

ATS (Applicant Tracking System) é um software que automatiza o recrutamento, integrando divulgação de vagas, triagem de currículos com IA, testes online, entrevistas digitais e feedbacks automatizados. Agiliza a contratação e melhora a precisão na seleção de candidatos ideais.

08. **Avaliação 180°**

Método de avaliação de desempenho no qual apenas os gestores diretos analisam o rendimento e o comportamento dos colaboradores. O objetivo é identificar oportunidades de desenvolvimento e potencializar o crescimento profissional da equipe.

09. **Avaliação 360°**

É um método de avaliação de desempenho em que o colaborador recebe feedback de diferentes fontes, como gestores, colegas de equipe, subordinados e até clientes internos. Essa visão ampla permite identificar pontos fortes e oportunidades de melhoria a partir de múltiplas perspectivas, reduzindo vieses individuais.

10. **Avaliação 90°**

Método tradicional de avaliação de desempenho no qual o gestor direto analisa o colaborador, considerando aspectos como: competências técnicas e comportamentais, cumprimento de metas, qualidade do trabalho e outros indicadores relevantes.

Bb

11. **Brand Awareness**

Brand Awareness representa o nível de reconhecimento e familiaridade do público com uma marca, seus produtos ou serviços. Trata-se de uma métrica fundamental no marketing que reflete a capacidade da marca de se destacar perante a concorrência e ser lembrada espontaneamente pelos consumidores.

12. **B2B**

B2B é uma expressão em inglês que define o modelo de negócio onde uma empresa comercializa seus produtos ou serviços para outra empresa - ou seja, quando o cliente é uma pessoa jurídica.

13. **B2C**

É um termo em inglês que designa o modelo de negócio onde uma empresa vende seus produtos ou serviços diretamente para o consumidor final - ou seja, para pessoas físicas.

14. **Background**

Refere-se à trajetória e qualificações de um profissional, abrangendo sua experiência na área e formação acadêmica. Representa o conjunto de conhecimentos e habilidades adquiridos ao longo da carreira.

15. **Backoffice**

Backoffice compreende os setores administrativos de uma empresa (como RH, financeiro e jurídico) que garantem seu funcionamento interno, sem contato direto com clientes.

16. **BDR**

Tem funções parecidas com as do SDR, já que também qualifica leads e identifica oportunidades de venda para repassar aos vendedores. A grande diferença é que o BDR atua de forma mais proativa, buscando novos clientes e mercados, o que ajuda a empresa a fechar negócios maiores e mais valiosos.

17. **Benchmarking**

É o processo de analisar a concorrência e identificar as melhores práticas de outras empresas ou áreas que podem ser adaptadas e aplicadas ao seu próprio negócio. Essa ferramenta estratégica permite comparar desempenhos, processos e métodos para melhorar a competitividade da sua organização.

18. **Big Data**

Termo da área de TI que se refere ao processamento e análise de grandes volumes de dados complexos, utilizando ferramentas específicas para extrair informações estratégicas.

19. **Blended Learning**

Blended Learning é um método de ensino híbrido que combina educação a distância (com conteúdos online) com encontros presenciais obrigatórios. Esse modelo mistura atividades síncronas (aulas ao vivo em horários marcados) e assíncronas (conteúdos disponíveis para acesso flexível), mantendo a praticidade do digital sem abrir mão da interação e aplicação prática do presencial. Ideal para treinamentos corporativos e cursos que exigem tanto flexibilidade quanto acompanhamento prático.

20. **BlockChain**

Blockchain é um banco de dados descentralizado que registra informações de forma segura, transparente e imutável, eliminando a necessidade de intermediários. Ideal para garantir integridade de dados em operações empresariais.

21. **Bootstrapping**

Bootstrapping é o método de criar e desenvolver um negócio usando apenas recursos próprios e o faturamento inicial, sem investimento externo.

22. **BPM**

BPM (Business Process Management) é a gestão estratégica de processos de negócio, que utiliza tecnologia e análise de dados para otimizar operações, aumentar eficiência e reduzir custos. Envolve mapeamento, padronização, automação e monitoramento contínuo de desempenho, criando um ciclo de melhoria constante alinhado aos objetivos da organização.

23. **Brainstorming**

Brainstorming é uma técnica utilizada para gerar ideias criativas e soluções para problemas, ou até mesmo para criar coisas novas. Suas regras básicas incluem: gerar o maior número possível de ideias durante a sessão, não criticar nenhuma sugestão apresentada, encorajar propostas ousadas e ambiciosas, e permitir que os participantes desenvolvam ideias uns dos outros.

24. **Branding**

Branding é o processo de criar e gerenciar a identidade de uma marca, definindo sua personalidade, valores e elementos visuais (como logo e cores) para construir uma imagem positiva e diferenciada no mercado.

25. **Briefing**

Briefing é um documento-guia que reúne as informações essenciais para orientar um projeto, incluindo dados da empresa, público-alvo, objetivos e contexto de mercado. Funciona como um roteiro para alinhar todas as etapas do trabalho.

26. **BSC**

BSC (Balanced Scorecard) é uma ferramenta de gestão que mede o desempenho da empresa considerando quatro perspectivas: financeira, clientes, processos internos e aprendizado organizacional.

27. **Budget**

Budget é o orçamento empresarial que planeja receitas, custos e investimentos para um período, servindo como guia financeiro para a empresa.

28. **BI**

Business Intelligence (BI) é a tecnologia que analisa dados e os transforma em informações úteis para auxiliar na tomada de decisões empresariais.

29. **Business Plan**

Business Plan é o plano de negócios que detalha objetivos, estratégias e projeções financeiras de uma empresa, servindo como roteiro para seu desenvolvimento e atração de investidores.

Cc

30. **CAC**

CAC (Custo de Aquisição de Candidato) é a métrica que calcula o valor total investido no processo de recrutamento e contratação de um profissional, adaptando o conceito de Customer Acquisition Cost (CAC) do marketing para o RH.

31. **CTA**

É um elemento estratégico em comunicações digitais que direciona o usuário a uma ação específica, como baixar materiais ou assinar serviços, usando comandos claros e design impactante para aumentar conversões.

32. **Candidate Experience**

Candidate Experience é a percepção formada pelo candidato durante todo o processo seletivo, desde o primeiro contato até o feedback final, impactando diretamente a imagem da empresa como empregadora.

33. **Canvas**

É uma ferramenta visual de planejamento estratégico que organiza os 9 elementos essenciais de um modelo de negócios em um único quadro, facilitando a criação e adaptação de estratégias empresariais.

34. **Career Catfish**

Career Catfish é quando um candidato mente no processo seletivo (sobre qualificações, experiências ou disponibilidade) e não comparece no primeiro dia de trabalho, deixando a empresa em dificuldades.

35. **Casual Day**

Casual Day é um dia da semana (normalmente sexta-feira) em que os colaboradores podem trabalhar com roupas informais, diferentemente do dress code social exigido nos outros dias.

36. **CEO**

É o principal executivo de uma empresa, responsável por definir a estratégia global, alinhar todos os departamentos e liderar a organização rumo aos seus objetivos.

37. **CFO**

É o executivo responsável pela gestão financeira estratégica da empresa, garantindo recursos para operações e crescimento, além de comunicar resultados a investidores.

38. **CGO**

CGO (Chief Growth Officer) é o executivo responsável por desenvolver e implementar estratégias para impulsionar o crescimento sustentável e exponencial da empresa.

39. **Change Agents**

São profissionais ou equipes que lideram e facilitam processos de transformação dentro das organizações, garantindo adaptação eficaz às mudanças em todos os níveis.

40. **Change Management**

Change Management (Gestão de Mudanças) é a metodologia que planeja e executa transformações organizacionais de forma estruturada, garantindo implementação eficaz e resultados sustentáveis.

41. **Churn**

Indica a taxa de cancelamento ou saída de clientes, sendo um dado essencial para avaliar a retenção e sustentabilidade do negócio.

42. **Closer**

Vendedor closer é o profissional focado na etapa final da venda, responsável por apresentar a proposta e contornar objeções para garantir o fechamento do contrato.

43. **Co Founder**

Co-founder é o sócio que participa da criação de um negócio junto ao fundador, compartilhando responsabilidades desde o início do projeto.

44. **Coaching**

Processo de desenvolvimento guiado por um coach, que apoia o cliente na definição de metas, autoconhecimento e criação de um plano de ação. Envolve acompanhamento contínuo e feedbacks para impulsionar a evolução pessoal ou profissional.

45. **Collaborative Learning**

É um método em que os participantes constroem conhecimento juntos, seja em duplas ou grupos. Promove o ensino mútuo ao permitir que discutam ideias, corrijam equívocos e encontrem soluções coletivamente.

46. **Commodity**

Commodity é um termo usado para se referir a produtos básicos e matérias-primas, como grãos, petróleo ou metais, comercializados em larga escala com pouca diferenciação entre si.

47. **Compliance**

Compliance é o conjunto de práticas que asseguram o cumprimento de normas, leis e políticas internas, promovendo a integridade e reduzindo riscos nas organizações.

48. **Copywriting**

É a criação de textos persuasivos voltados para marketing e vendas, com o objetivo de atrair, engajar e converter. É desenvolvido por um copywriter e usado em canais como e-mails, sites e anúncios.

49. **Core business**

Core business é a atividade central de uma empresa, aquilo que ela faz de melhor e que define sua especialidade no mercado. Focar nesse núcleo é essencial para gerar resultados consistentes.

50. **Corporate Governance**

Governança corporativa é um sistema de práticas e regras que orienta a gestão e o controle de uma organização, visando transparência, ética e alinhamento com os interesses dos stakeholders.

51. **CRM**

É um sistema integrado de gestão que centraliza informações sobre vendas, marketing e atendimento ao cliente, facilitando o gerenciamento de contas, leads e oportunidades em um único local. Ele também pode ser usado na gestão de vagas.

52. **Cross selling**

Cross selling, ou venda cruzada, é a prática de sugerir produtos ou serviços complementares à compra que o cliente já realizou, aumentando o valor da transação.

53. **CrossBoarding**

É o processo de treinamento de colaboradores para novas funções dentro da organização, seja por promoção, criação de cargos ou após ausências prolongadas, como licença maternidade ou sabática.

54. **Customer Experience**

Refere-se ao conjunto de percepções e impressões de um consumidor sobre uma empresa, resultantes das interações antes, durante e após uma conversão, como uma compra ou contratação. Reflete a imagem que a marca transmite ao longo de toda a jornada do cliente.

55. **Customer Journey**

É o conjunto de todas as interações e experiências do cliente com uma empresa, desde o primeiro contato até o pós-venda. Envolve tanto ações reais quanto possíveis, abrangendo todas as etapas do processo de compra.

56. **Customer Success**

É uma estratégia focada em garantir a satisfação e a retenção de clientes, especialmente em empresas de SaaS. Organizações com boas práticas de CS tendem a aumentar a receita e crescer mais rapidamente, fidelizando seus clientes.

Dd

57. **Daily**

É um encontro breve com a equipe envolvida no desenvolvimento de um projeto, visando alinhar as atividades, compartilhar progressos e resolver possíveis obstáculos.

58. **Dashboard**

É uma ferramenta que facilita a gestão de dados de um projeto, permitindo acompanhar métricas e indicadores sobre o desempenho de processos, campanhas e a saúde geral de um negócio.

59. **Data Analytics**

É a disciplina que envolve a análise de grandes volumes de dados para extrair insights e orientar decisões. Utiliza técnicas como mineração de dados e machine learning, transformando dados em informações úteis para tomadas de decisão.

60. **Day Off**

Day off é um dia de folga remunerado concedido ao colaborador para descanso ou assuntos pessoais, sem prejuízo salarial. Pode ser usado como recompensa, compensação ou benefício, como no aniversário.

61. **DeadLine**

Deadline é o prazo final para a entrega de uma tarefa ou projeto, comum em áreas como marketing e publicidade. Representa o limite máximo de tempo para concluir uma atividade.

62. **Desenvolvedor**

É o profissional responsável por criar, manter e aprimorar sistemas e softwares. Pode atuar como Back End (estrutura interna), Front End (interface visual) ou Full Stack, que domina ambas as áreas e é valorizado pela versatilidade técnica.

63. **Design Thinking**

É uma abordagem centrada no ser humano, usada para criar soluções inovadoras em produtos, serviços ou processos, por meio da empatia, colaboração e experimentação.

64. **DHO**

DHO é uma abordagem que valoriza os colaboradores por meio do aperfeiçoamento de competências e atenção aos aspectos emocionais e psicossociais, promovendo crescimento individual e organizacional.

65. **Dress code**

Dress code é um conjunto de orientações sobre a forma adequada de se vestir em determinados ambientes ou ocasiões, ajudando a alinhar a apresentação pessoal ao contexto profissional ou social.

Ee

66. **E-learning**

E-learning é a modalidade de ensino a distância que utiliza recursos tecnológicos, como plataformas online, para oferecer aprendizado de forma flexível e acessível, sem necessidade de presença física.

67. **E-NPS**

E-NPS (employee Net Promoter Score) é uma ferramenta que mede a lealdade dos colaboradores, avaliando o quanto eles recomendariam a empresa como um bom lugar para trabalhar.

68. **Employee Advocacy**

É uma estratégia que incentiva colaboradores a promoverem espontaneamente a marca, reforçando sua reputação. Isso acontece quando há uma conexão genuína com a empresa, baseada em bem-estar, transparência e pertencimento.

69. **Employee Experience**

É o conjunto de todas as experiências vividas por um colaborador com a empresa, desde o primeiro contato como candidato até o término do vínculo, englobando cada interação durante o percurso na organização.

70. **Employee Branding**

É a estratégia de construir e manter uma imagem positiva da empresa como empregadora, criando um ambiente de trabalho engajador. Isso atrai talentos, fortalece a cultura organizacional e melhora os resultados ao motivar equipes de alta performance.

71. **Enablement**

É um conjunto de práticas adotadas pelas empresas para capacitar e melhorar o desempenho de suas equipes.

72. **Endomarketing**

Endomarketing (ou Marketing Interno) envolve ações para melhorar o ambiente de trabalho, como campanhas de satisfação, programas de bem-estar e fortalecimento da cultura organizacional, visando a motivação e o engajamento dos colaboradores.

73. **ERP**

Enterprise Resource Planning (ERP) é um sistema que melhora a gestão das empresas ao integrar todos os setores por meio de módulos, oferecendo uma visão ampla e unificada da organização.

74. **ESG**

ESG é um conjunto de critérios usados para avaliar as práticas ambientais, sociais e de governança de uma empresa, refletindo seu compromisso com a sustentabilidade e responsabilidade corporativa.

75. EVP

É a proposta de valor que uma empresa oferece aos colaboradores em troca do tempo e esforço dedicados ao trabalho. Vai além de salários e benefícios, englobando também aspectos como cultura, oportunidades de crescimento e reconhecimento.

Ff

76. **Feedback**

Feedback é o processo de avaliar ações, comportamentos ou desempenho de uma pessoa, com foco na orientação e melhoria contínua. Utilizado para potencializar competências, é essencial para planos de desenvolvimento individual (PDI) e o crescimento profissional.

77. **Feedforward**

É uma abordagem voltada para o futuro, que, com base no comportamento do colaborador, identifica as habilidades a serem desenvolvidas para seu crescimento. Ao contrário do feedback, foca no aprimoramento das soft skills e competências essenciais para o mercado.

78. **Fit Cultural**

Fit Cultural é a capacidade de um indivíduo se alinhar aos valores e propósitos de uma empresa. Esse critério é crucial tanto para recrutadores quanto para talentos, que buscam organizações nas quais se sintam confortáveis e identificados.

79. **Follow-Up**

É o processo de monitorar um trabalho ou tarefa para garantir que os resultados sejam atingidos e que a execução ocorra conforme o esperado.

80. **Founder**

É o empresário que cria um negócio, sendo responsável pela sua fundação. O termo vem da palavra que significa "aquele que forja o aço", simbolizando a criação de algo sólido e duradouro.

81. **Freelancer**

Freelancer é o profissional autônomo que trabalha de forma independente, prestando serviços para diversas empresas, sem vínculo empregatício formal, como o regime CLT.

82. **FYI**

FYI (For Your Information) é uma sigla usada para indicar que o conteúdo de uma mensagem ou e-mail é compartilhado para a informação do destinatário, sem a necessidade de uma ação imediata.

Gg

83. **Game Changer**

É algo que altera profundamente e revoluciona um mercado ou situação, tornando-se um divisor de águas.

84. **Gamificação**

É a aplicação de mecânicas de jogos para engajar colaboradores e consumidores, com o objetivo de motivar e facilitar a realização de tarefas, aumentando a produtividade e melhorando a jornada de compra.

85. **GAP**

Gap é uma palavra em inglês que significa lacuna, vão ou brecha, e também é usada para indicar uma diferença ou disparidade em diversos contextos.

**86.
GTM**

GTM (Go-to-Market) é uma estratégia que envolve um conjunto de ações e decisões para lançar, promover e vender um produto ou serviço no mercado.

**87.
Growth**

É um termo que se refere ao crescimento e envolve estratégias de experimentação para identificar as melhores práticas que impulsionem o crescimento de uma empresa.

Hh

88. **Hard Skills**

Hard skills são habilidades técnicas adquiridas por meio de experiência, cursos ou educação formal. Exemplos incluem proficiência em inglês, Excel avançado, gestão de projetos, edição de imagens, operação de máquinas e conhecimento de linguagens de programação como Javascript.

89. **Headhunter**

Headhunter, ou "caçador de cabeças", é o profissional responsável por buscar e recrutar os melhores talentos do mercado para preencher vagas estratégicas na empresa, atuando como mediador entre a organização e o candidato.

90. **HeadQuarter**

É uma palavra de origem inglesa que significa sede ou matriz de uma empresa ou organização.

91. **Highlights**

Highlights são os destaques positivos, que atendem ou superam expectativas, ou pontos específicos destacados em textos e relatórios.

92. **Hiring**

É o termo em inglês que significa contratação e refere-se ao processo de recrutar, selecionar e admitir profissionais para preencher vagas em uma empresa. Esse processo inclui a definição do perfil da vaga, divulgação, triagem de candidatos, entrevistas, testes e formalização da admissão.

93. **Home Office**

É a estrutura de trabalho no ambiente doméstico, onde todas as atividades profissionais são realizadas. Também conhecido como trabalho remoto, à distância ou teletrabalho, esse modelo permite que os colaboradores desempenhem suas funções fora do ambiente corporativo tradicional.

94. **HR Business Partner**

HR Business Partner (ou apenas Business Partner) é o profissional que atua como elo entre o RH e os demais setores da empresa, contribuindo de forma estratégica na gestão de pessoas. Funciona como um consultor interno, ajudando líderes e gestores a tomarem decisões alinhadas aos objetivos do negócio.

95. **HRD**

*Human
Resource
Development*

É a prática de integrar o treinamento e o desenvolvimento de carreira com o objetivo de aprimorar o desempenho dos colaboradores e da organização. Focado no crescimento contínuo, o HRD alinha as necessidades individuais com as da empresa, promovendo motivação, desenvolvimento de competências e evolução profissional.

96. **Hunter**

O vendedor hunter é responsável por atrair novos clientes, atuando de forma ativa na prospecção de leads. Seu foco é gerar oportunidades e fechar vendas rapidamente. É um perfil estratégico para expandir a base de clientes. Atua com foco em resultados de curto prazo.

97. **Hype**

Hype é uma gíria que define algo muito comentado ou popular no momento, gerando grande expectativa. Quando algo está "hypado", significa que está em alta e despertando entusiasmo nas pessoas.



98. **Inbound**

Inbound, que significa “de entrada”, é uma estratégia focada em atrair clientes ou candidatos de forma espontânea. O objetivo é ser encontrado por eles e guiá-los ao longo da jornada até a compra ou contratação.

99. **Inbound Recruiting**

Inbound Recruiting é uma estratégia que visa atrair, engajar e encantar candidatos, despertando neles o desejo de trabalhar na empresa, assim como o Inbound Marketing faz com clientes.

100. **Informal Learning**

É o processo de adquirir conhecimentos, habilidades e atitudes fora de contextos estruturados, de forma espontânea e autodirigida, por meio de experiências cotidianas, conversas, vídeos, leituras ou prática no trabalho.

101. **Input**

Input é um termo que significa "entrada" e é utilizado para se referir à contribuição de dados ou informações em diversos contextos, como na tecnologia, elétrica e outras áreas.

102. **Invite**

Invite é um verbo em inglês que significa convidar alguém para um evento ou atividade. Como substantivo, "invite" se refere a um convite, seja físico ou digital.

Jj

103. **Job Description**

É um documento do RH que detalha as funções, requisitos e benefícios de uma vaga. Uma descrição bem elaborada atrai candidatos com o perfil ideal, aumentando a eficiência na contratação. Uma descrição mal feita pode resultar em contratações inadequadas e atrasos no processo seletivo.

104. **Job Rotation**

Job rotation, ou rodízio de trabalho, é uma estratégia que capacita o colaborador em diferentes setores e funções da empresa, visando o desenvolvimento amplo de suas habilidades e competências.

105. **Job hunter**

Job hunter, ou "caçador de trabalho", é o profissional que busca e seleciona vagas ou posições alinhadas a uma estratégia de carreira.

Kk

106. **Kaizen**

Kaizen é um conceito japonês de administração que significa aprimoramento contínuo, com baixos investimentos e uso do bom senso.

107. **Kanban**

Kanban é um sistema de controle e gestão de fluxo de produção, que utiliza cartões coloridos (post-its) e é conhecido como gestão visual. Criado pela Toyota na década de 1940, sua simplicidade e eficácia tornaram-no amplamente adotado em empresas de diversos setores.

108. **Key Account**

É um profissional especializado em um segmento específico ou conjunto de empresas, geralmente atuando em negócios de grande porte (enterprise).

109. **Kick Off**

O kick off é a reunião de início de um projeto, onde são alinhados os detalhes e expectativas entre todos os envolvidos, como stakeholders, cliente, gestor do projeto e equipe.

110. **Know-How**

É o conjunto de conhecimentos práticos e especializados adquiridos por uma empresa ou profissional, que proporciona vantagens competitivas. Está relacionado com inovação, habilidade e eficiência, sendo essencial para dominar o mercado em áreas onde outros concorrentes não possuem o mesmo conhecimento.

111. **KPI**

KPI (Key Performance Indicator) é um indicador-chave de performance utilizado para medir o sucesso de uma ação ou conjunto de iniciativas em relação aos objetivos da organização. Com a grande quantidade de dados disponíveis, é crucial escolher quais indicadores são mais relevantes para monitorar o progresso e o desempenho.

LI

112. **Landing Page (LP)**

É uma página projetada para conversão, transformando visitantes em leads ou oportunidades em clientes. Ela é fundamental em campanhas de marketing digital e também pode ser utilizada para atrair candidatos durante ações de recrutamento.

113. **Lead**

Um lead é uma pessoa ou organização que demonstrou interesse no produto ou serviço da empresa, fornecendo suas informações de contato em troca de uma oferta de valor, como conteúdo, avaliações ou outras interações.

114. **Lead Generation**

É o processo de captar informações de potenciais clientes que demonstraram interesse nas soluções da empresa. Essa fase inicial visa engajar os prospects, nutrindo-os com conteúdo relevante até que estejam prontos para realizar a compra.

115. **Leadership**

O conceito de Leadership foca em um modelo de liderança que valoriza a colaboração, flexibilidade e autonomia, especialmente para a geração millennial. Ele visa criar um ambiente participativo e engajador, utilizando tecnologia para melhorar atitudes e desempenho dos colaboradores.

116. **LGPD**

A LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais - Lei nº 13.709/2018) foi criada para proteger os direitos fundamentais de liberdade, privacidade e a formação da personalidade dos indivíduos. Ela regula o tratamento de dados pessoais, tanto físicos quanto digitais, por entidades públicas ou privadas.

Mm

117. **Mansplaining**

O termo "mansplaining" combina "man" (homem) e "explaining" (explicar), referindo-se à situação em que um homem tenta explicar algo a uma mulher de forma condescendente, sem reconhecer que ela já pode ter mais conhecimento sobre o assunto.

118. **Mentoring**

Mentoring é um processo de orientação no qual um mentor experiente ajuda um aprendiz a desenvolver habilidades e superar desafios. Pode ser individual, bidirecional ou em grupo, e é usado tanto em ambientes corporativos quanto educacionais para promover o crescimento pessoal e profissional.

119. **Merchandising**

Merchandising é uma técnica de marketing focada no planejamento e promoção de produtos no local e momento certos, buscando maximizar a venda. A palavra "merchandise" em inglês refere-se a mercadoria, e também ao ato de comprar e vender produtos.

120. **Mindfulness**

Mindfulness, ou atenção plena, é a prática de estar totalmente focado no momento presente, aumentando a consciência sobre as emoções e o ambiente. Ela ajuda a lidar melhor com desafios e a tomar decisões mais conscientes.

121. **Mindset**

É a configuração mental que determina como uma pessoa pensa e age, influenciada por experiências e crenças. Segundo Carol Dweck, o mindset impacta escolhas e a forma como lidamos com desafios, moldando o desenvolvimento pessoal.

122. **Multi-skill**

Multi-skill é a capacidade de um profissional lidar com diversas tarefas e habilidades, como resolução de problemas e inteligência emocional, sendo essencial no mercado atual por sua versatilidade e eficiência.

123. **Multitasking**

É a capacidade de realizar múltiplas atividades simultaneamente, seja por uma pessoa (como responder a e-mails enquanto atende uma chamada) ou por um sistema (como um computador rodando vários programas ao mesmo tempo).

Nn

124. **Networking**

Networking é a prática de construir e manter uma rede de contatos profissionais, com foco na troca de informações, apoio mútuo e oportunidades de carreira ou negócios.

125. **Newsletter**

É um tipo de e-mail informativo enviado com certa frequência, contendo notícias, conteúdos variados ou destaques, sem foco em uma oferta específica, sendo uma das principais portas de entrada para estratégias de Email Marketing.

126. **Nine Box**

A Matriz Nine Box é uma ferramenta de gestão de talentos que cruza desempenho e potencial dos colaboradores em nove quadrantes, ajudando a mapear perfis, planejar carreira e ações de sucessão.

127. **NPS**

O Net Promoter Score (NPS) é uma métrica usada para medir a fidelidade dos clientes, baseada na probabilidade de recomendarem a empresa. Criada em 2003 por Fred Reichheld, é amplamente usada por empresas de todos os portes.

Oo

128. **Offboarding**

Offboarding é o processo de desligamento de um colaborador, visando uma saída estruturada e respeitosa, com o mínimo de desgaste para ambas as partes.

129. **Onboarding**

Onboarding é o processo de integração de novos colaboradores, ajudando-os a se adaptar à equipe, cultura e rotinas da empresa para garantir uma boa adaptação e retenção.

130. **One-To-One**

É uma reunião individual entre gestor e colaborador, realizada periodicamente para alinhar expectativas, trocar feedbacks e promover o desenvolvimento profissional.

131. **Outbound**

É a estratégia de prospecção ativa, em que a empresa vai atrás de possíveis clientes, mesmo sem demonstração prévia de interesse.

132. **Outplacement**

Outplacement é uma metodologia de apoio ao colaborador demitido, com foco em sua recolocação no mercado e na redução dos impactos do desligamento para a empresa.

133. **Outsourcing**

Outsourcing é a terceirização de atividades ou processos da empresa, transferindo-os para prestadores de serviço externos por tempo determinado.

134. **Overview**

É um resumo ou uma visão geral de um assunto, fornecendo uma ideia inicial sem entrar em muitos detalhes.

Pp

135. **Part-time**

Part-time é um regime de trabalho onde o colaborador tem uma carga horária reduzida, geralmente abaixo de 30 horas semanais, comparado ao trabalho full-time, que é de tempo integral. Esse modelo é comum em funções que demandam menor dedicação de horas ou quando a flexibilidade de horário é necessária.

136. **Partnership**

Partnership é um modelo onde colaboradores destacados têm a chance de se tornar sócios ou adquirir ações da empresa, incentivando o engajamento e alinhando seus interesses ao sucesso organizacional.

137. **People Analytics**

É uma metodologia que utiliza dados, estatísticas e tecnologia para analisar comportamentos e desempenho dos colaboradores, visando identificar tendências e melhorar a gestão estratégica de pessoas.

138. **People Centric**

É uma abordagem de gestão que coloca as pessoas no centro das decisões e ações organizacionais, focando na criação de uma experiência positiva para os colaboradores.

139. **Pitch**

É uma apresentação breve, de 3 a 5 minutos, que visa despertar o interesse de investidores ou clientes pelo seu negócio, destacando as informações essenciais e diferenciais.

140. **Pivotar**

Pivotar é a mudança estratégica de direção de um negócio, mantendo sua base original. O termo vem de "pivot", que significa "girar" ou "mover-se em torno do próprio eixo", semelhante ao movimento no basquete.

141. **Pre-sales**

É uma área de apoio às vendas que qualifica leads com base em parâmetros técnicos e situacionais, realizando um filtro para garantir que apenas os prospects prontos para comprar sigam para a negociação.

142. **PSI**

A Política de Segurança da Informação (PSI) é um conjunto de normas e diretrizes que orienta todos os colaboradores que utilizam a infraestrutura de TI da empresa, com o objetivo de proteger as informações corporativas contra ameaças que possam comprometer suas operações.

Qq

143. **Quarter**

É um termo utilizado para se referir ao trimestre. No contexto empresarial, é usado para acompanhar metas e definir estratégias durante esse período de três meses.

Rr

144. **Rapport**

É uma técnica de psicologia usada para criar uma conexão empática entre pessoas, facilitando a comunicação e reduzindo resistências. O termo vem do francês "rapporter", que significa "criar uma relação".

145. **Red Flag**

É um termo utilizado para indicar sinais de alerta, funcionando como um indicador de possíveis problemas ou riscos em uma situação.

146. **Report**

É um relatório que consolida informações de um negócio, com o objetivo de apoiar e orientar a tomada de decisões. É amplamente utilizado nas corporações.

147. **Revenue**

É o total de vendas ou o montante de dinheiro que entra na empresa em um determinado período, representando a receita gerada por suas atividades.

148. **Risk Management**

Risk Management é o processo de identificar, avaliar e controlar os riscos que podem afetar uma organização, incluindo riscos financeiros, legais, estratégicos e reputacionais. O objetivo é mitigar esses riscos para garantir a estabilidade e segurança do negócio.

149. **Road Map**

É uma ferramenta visual que serve como um guia estratégico, organizando tarefas e processos ao longo de uma linha do tempo para ajudar equipes a alcançar os objetivos de um projeto. Embora tenha começado no setor de tecnologia, seu uso se expandiu para outras áreas, como desenvolvimento de produtos, planejamento estratégico e gestão de pessoas.

150. **ROI**

ROI (Return on Investment), ou Retorno sobre Investimento, é um indicador gerencial utilizado para medir o resultado financeiro de um investimento, ajudando a avaliar a eficiência ou rentabilidade de um investimento realizado.

151. **Role Play**

É uma técnica de treinamento onde os participantes simulam situações reais para praticar habilidades, testar estratégias e receber feedback, sendo muito utilizada em vendas e outras áreas de desenvolvimento profissional.

Ss

152. **Scrum**

Scrum é uma metodologia ágil de gestão de projetos, organizada em ciclos curtos chamados Sprints, onde atividades são planejadas e executadas em um período de tempo definido, com foco em colaboração e entregas contínuas.

153. **SDR**

*Sales
Development
Representative*

É o profissional responsável por prospectar e qualificar leads, identificando aqueles que se encaixam no Perfil de Cliente Ideal (ICP) e estão prontos para avançar na jornada de compra.

154. **Síndrome de Boreout**

A síndrome de boreout é caracterizada pelo tédio no trabalho, resultante da falta de desafios e objetivos profissionais. Ao contrário do burnout, que está relacionado ao excesso de trabalho, o boreout ocorre quando o profissional se sente desmotivado e sem estímulos no ambiente de trabalho.

155. **Síndrome de Burnon**

É uma condição em que a dedicação excessiva ao trabalho leva a problemas físicos e emocionais, sem causar o afastamento típico do burnout. Apesar de a produtividade parecer normal, o indivíduo enfrenta cansaço, irritabilidade e desmotivação, frequentemente confundidos com comprometimento. Reconhecer os sinais e buscar equilíbrio entre trabalho e vida pessoal é essencial.

156. **Síndrome de Burnout**

É um distúrbio emocional causado por exaustão extrema, estresse e esgotamento físico, geralmente devido a situações de trabalho desgastantes, que exigem alta competitividade ou grande responsabilidade.

157. **Soft skills**

Soft skills são habilidades comportamentais que facilitam o relacionamento interpessoal, a adaptação a desafios e o trabalho sob pressão. Elas incluem empatia, comunicação, liderança e a capacidade de resolver conflitos, sendo essenciais para o sucesso profissional e pessoal.

158. **Speech**

Speech é uma apresentação ou discurso estratégico usado para motivar, apresentar ideias, vender projetos ou reforçar a cultura organizacional. Um bom speech é claro, envolvente e persuasivo, com o objetivo de engajar o público e atingir metas específicas.

159. **Spread**

É a diferença entre o valor de compra e o valor de venda em uma operação financeira, representando a margem de lucro da transação.

160. **Sprint**

É um intervalo de tempo curto e definido no qual uma equipe Scrum se dedica a concluir um conjunto específico de tarefas previamente planejadas.

161. **Squad**

É um modelo de equipe multidisciplinar e autogerenciada dentro das empresas, formado por profissionais com diferentes habilidades que trabalham juntos em prol de um objetivo comum, promovendo colaboração, agilidade e autonomia.

162. **Staff**

Staff é um termo em inglês que se refere ao grupo de pessoas que compõem a equipe ou quadro de funcionários de uma organização, sendo usado para designar o conjunto de profissionais que atuam juntos em um determinado contexto, como em empresas ou setores específicos, como o staff médico.

163. **Stakeholder**

É o termo usado para definir qualquer pessoa ou grupo que tenha interesse, participação ou envolvimento em uma empresa, podendo ser interna ou externamente impactado por suas decisões ou resultados, como clientes, investidores, colaboradores ou a comunidade em geral.

164. **Stand by**

Stand by é uma expressão em inglês que significa estar em prontidão ou disponível para agir quando necessário. É usada para indicar que alguém ou algo está aguardando, mas pronto para entrar em ação a qualquer momento.

165. **Startups**

Startups são empresas recém-criadas que apostam em inovação e têm alto potencial de crescimento acelerado.

166. **Storytelling**

Storytelling é a técnica de contar histórias de forma envolvente, usando elementos como personagens e conflitos para conectar emocionalmente com o público. É aplicada em diversas áreas, como marketing e entretenimento, para tornar as mensagens mais impactantes.

167. **Stress Management**

Stress Management envolve técnicas e terapias para controlar o estresse psicológico, especialmente o crônico, visando melhorar a qualidade de vida. O estresse pode provocar sintomas físicos e mentais, como dores de cabeça, fadiga, insônia e depressão.

168. **Supply Chain**

Supply Chain (Cadeia de Suprimentos) engloba todos os processos que um produto percorre, desde a captação das matérias-primas até a entrega ao consumidor final, incluindo fabricação, logística e distribuição.

169. **Survey**

A pesquisa survey consiste na coleta de dados ou informações sobre características, ações ou opiniões de um grupo de pessoas, que representa uma população-alvo, utilizando um instrumento de pesquisa, como um questionário.

Tt

170. **Talent Acquisition**

Estratégia voltada para identificar e atrair talentos do mercado para contratação. Essa abordagem, que faz parte da área de Recursos Humanos, foca no recrutamento e seleção de profissionais.

171. **Talent Management**

É uma estratégia focada em atrair, desenvolver e reter os melhores talentos, garantindo que os profissionais certos ocupem as posições certas para impulsionar o sucesso da empresa. Essa prática fortalece as competências dos colaboradores e aumenta seu engajamento e produtividade.

172. **Talent Pool**

Um pool de talentos é um banco de dados com candidatos qualificados que já demonstraram interesse em trabalhar na empresa.

173. **Target**

O target ou público-alvo é o grupo de consumidores preferenciais de uma empresa, definido com base em dados sociodemográficos como idade, gênero, localização geográfica e faixa de renda.

174. **Team Leader**

O team leader é responsável por garantir que a equipe trabalhe de forma eficiente e alinhada aos objetivos. Ele estabelece metas, motiva a equipe, coordena tarefas e promove um ambiente positivo, reconhecendo conquistas e investindo no desenvolvimento dos membros para alcançar resultados excepcionais.

175. **Tech Recruiter**

Também conhecido como recrutador técnico, é responsável por recrutar profissionais da área de tecnologia, como desenvolvedores e programadores, focando nas habilidades técnicas necessárias para o cargo.

176. **To Do List**

É uma relação de atividades ou tarefas que precisam ser realizadas, funcionando como uma lista de afazeres.

177. **Trabalho Síncrono**

O trabalho síncrono envolve a equipe trabalhando no mesmo período do dia, com respostas imediatas. No trabalho assíncrono, as respostas não precisam ser imediatas, permitindo que cada pessoa responda no momento mais conveniente, sem a necessidade de sincronia entre as jornadas de trabalho.

178. **Trend**

Trend refere-se às tendências populares em aplicativos e redes sociais, como desafios, músicas, coreografias e tutoriais que estão em alta e sendo amplamente reproduzidos pelos usuários em seus vídeos.

Uu

179. **Update**

Update é a atualização de informações, status ou progresso de projetos, tarefas ou estratégias dentro da empresa, compartilhada em reuniões, e-mails ou mensagens para garantir o alinhamento de todos com as últimas mudanças e avanços.

180. **UpSell**

É uma estratégia de vendas que visa incentivar os clientes a comprar uma versão mais sofisticada ou avançada do produto que inicialmente planejaram adquirir.

181. **Upskilling**

Upskilling é o processo de aprimorar habilidades em áreas já conhecidas, o que melhora a eficiência, qualidade das entregas e proporciona um crescimento profissional mais estruturado.

Vv

182. **Valuation**

Valuation é o processo de determinar o valor de uma empresa, considerando indicadores financeiros, projeções de lucros futuros e fatores subjetivos. Ele usa metodologias como o Fluxo de Caixa Descontado (FDC) e múltiplos financeiros, sendo fundamental para decisões estratégicas, como investimentos e aquisições.

183. **VP**

O VP (Vice-Presidente) é o segundo no comando, auxiliando o CEO e podendo substituí-lo. Ele pode ser responsável por áreas específicas, como Marketing.

Ww

184. **WellBeing**

Refere-se ao bem-estar físico e mental. No ambiente corporativo, busca promover um espaço de trabalho saudável, favorecendo a integridade dos colaboradores e, consequentemente, aumentando sua motivação e produtividade.

185. **Wellness Programs**

São iniciativas que visam melhorar a saúde e o bem-estar dos colaboradores, incentivando hábitos saudáveis e a prevenção de problemas de saúde. No ambiente corporativo, o RH organiza ações educativas e de acompanhamento para aumentar a qualidade de vida e a produtividade dos funcionários.

186. **WIP**

O termo "Work in Progress" (WIP) se refere a tarefas em andamento, que ainda não foram concluídas e não geram valor real para o cliente final. No contexto de projetos, ele abrange atividades que estão sendo desenvolvidas ou revisadas pela equipe, mesmo que já tenham sido entregues, até que estejam totalmente validadas.

187. **Workaholic**

Workaholic é uma pessoa que se dedica excessivamente ao trabalho, muitas vezes de forma compulsiva, deixando de lado outras áreas da vida.

188. **Workflow**

É o processo que organiza as atividades dentro de uma empresa, estruturando-as de maneira lógica e eficiente, frequentemente com o uso de automação, para garantir a execução fluida das tarefas.

189. **Workforce Analytics**

Workforce Analytics é a prática de usar dados e métricas para analisar a força de trabalho, visando otimizar desempenho, produtividade, engajamento e retenção de talentos, ajudando as empresas a tomar decisões estratégicas informadas sobre a gestão de seus colaboradores.

190. **Workforce Optimization**

Workforce Optimization é uma estratégia para melhorar a eficiência organizacional, automação e experiência do cliente, utilizando dados e feedback para otimizar o desempenho das equipes. É especialmente útil em call centers.

191. **Workforce Planning**

Workforce Planning é a estratégia de Recursos Humanos que envolve antecipar, planejar e gerenciar as necessidades de pessoal da empresa, considerando o curto, médio e longo prazo.

192. **Workload**

Workload refere-se à quantidade de tarefas e responsabilidades que um profissional ou equipe precisa gerenciar. Uma gestão inadequada pode causar sobrecarga e impacto negativo na produtividade e bem-estar dos colaboradores. É importante equilibrar as demandas com a capacidade de execução para evitar estresse e queda no desempenho.

193. **Workplace Safety**

Workplace safety é o conjunto de práticas e normas destinadas a proteger a saúde dos trabalhadores e prevenir acidentes e doenças ocupacionais. Isso inclui a identificação de riscos, adoção de medidas de controle e promoção de uma cultura de segurança, garantindo um ambiente de trabalho mais seguro e saudável.

194. **Workplace Wellbeing**

Workplace wellbeing é o bem-estar físico, mental e emocional do colaborador em relação ao ambiente de trabalho, influenciando diretamente sua motivação, produtividade e satisfação.

195. **Wrap-up**

Wrap-up é o encerramento de uma reunião, projeto ou atividade, marcando a conclusão com um resumo dos principais pontos discutidos e os próximos passos definidos

Entender é o primeiro passo para se conectar

Quando compreendemos os termos, nos comunicamos melhor, ganhamos confiança e **fortalecemos nossas relações no trabalho**.

Esperamos que este dicionário tenha conseguido tornar mais simples e próximos os termos em inglês e os conceitos de RH que surgem no nosso dia a dia profissional.

Mais do que explicar palavras, a ideia foi mostrar que **todo mundo pode entender e usar esses termos com naturalidade, sem mistério**.

Quando a informação é acessível, as conversas fluem melhor, as equipes se entendem mais e a rotina de trabalho fica mais leve.

Que este material sirva como **apoio nas horas de dúvida** e ajude você a se sentir mais confiante nesse universo que, com um pouco de clareza, se torna muito mais amigável.

**Inteligência transforma pessoas,
pessoas transformam o mundo.**



(19) 3363 - 6047

www.pensecom.com.br