

TREINAMENTO PRESENCIAL



# INTENSIVO EM GESTÃO COMERCIAL

*com Flavio Paim Rodrigues*

**FLAVIO PAIM**  
CONSULTORIA INDEPENDENTE

*Foco na evolução dos seus negócios*

23 DE ABRIL DE 2020 | QUINTA | PASSO FUNDO -RS

O **Intensivo em Gestão Comercial** é um treinamento focado nos desafios e nas melhores práticas de gerenciamento necessárias para o desenvolvimento de uma boa gestão de vendas.

Seu conteúdo foi pensado e preparado para auxiliar Gerentes Comerciais no cotidiano de seu trabalho como líderes de forças de vendas.

Trata-se de uma capacitação feita sob medida para Gerentes Comerciais.

O formato, dinâmicas e conteúdos do evento já foram testados, revisados e aprimorados em quatro edições realizadas em Passo Fundo, em 2017, 2018 e 2019 (duas edições).



## Público Alvo

- O Intensivo em Gestão Comercial tem como público alvo os seguintes profissionais:
  - Gerentes de Vendas
  - Gerentes Comerciais
  - Diretores de Vendas
  - Diretores Comerciais
  - Gestores de Negócios



# Conteúdo programático

**FLAVIO PAIM**

CONSULTORIA INDEPENDENTE

*Foco na evolução dos seus negócios*

- Gestão
- Planejamento Comercial
- Mapa Estratégico de Vendas
- Posicionamento Estratégico
- Construção e atingimento de metas
- Análise de Carteira de Clientes
- Organização da força de vendas
- Campanhas de vendas
- Composição de Metas
- Como cobrar e motivar sua equipe
- Indicadores de performance em vendas
- Avaliação de Vendedores
- Recrutamento e seleção de vendedores
- Capacitação e treinamento da equipe de vendas
- Liderança

# Instrutor



**Flávio Paim Rodrigues**  
**CRA/RS 41.969**

- Profissional com vinte anos de experiência nas áreas de Gestão, Comercial e Marketing, sempre em mercados altamente competitivos.
- Possui formação acadêmica em Administração e MBA em Marketing. A formação do Consultor é complementada por diversos cursos e treinamentos, dentre os quais se destacam: Curso de Formação de Consultores, Cursos de Negociação e Vendas, Curso de Licitações, Curso de Interpretação e Implantação da norma NBR ISO 9001, Marketing Jurídico, Avaliação de Empresas (*Valuation*), Gestão Estratégica da Saúde, dentre outros.
- Presidente da Associação dos Administradores do Planalto Médio (2018-2020).
- Professor do curso de Administração da Faculdade João Paulo II, Campus Passo Fundo.
- Professor em cursos de especialização na disciplina de Gestão de Vendas, nos cursos: MBA em Marketing e Vendas e do curso de especialização em Gestão Estratégica do Agronegócio da Faculdade de Administração de Marau – FABE
- Professor em cursos de especialização da Faculdade Anhanguera Passo Fundo.
- Autor de inúmeros artigos executivos reconhecidos nacionalmente
- Coautor do e-book “13 ensinamentos de marketing para gerar mais resultados”, editado pelo portal Administradores.com
- Gerador de resultados, identificador de oportunidades e solucionador de problemas, com cases e resultados consistentes.
- Desde outubro de 2012, o profissional desenvolve serviços de Consultoria em Gestão e Estratégia. Possui projetos desenvolvidos em nove estados brasileiros e dois países.
- Confira o currículo completo do profissional em [www.linkedin/in/flaviopaim](http://www.linkedin/in/flaviopaim)

# Depoimentos de participantes

“Treinamento excelente, de primeira linha, extremamente bem conduzido pelo Flavio Paim. Conteúdos importantíssimos para trabalho de vendas e com dicas práticas valiosas. Recomendo.”

Marcio dos Santos, Diretor Comercial da Orácullos Sistemas de Gestão

“O curso foi muito bom como um todo. Material muito bom. Condução e didática foi muito boa, em cada lâmina era conduzido a um exemplo prático e muito bem explicado. Conteúdo que pode ser aplicado no dia-a-dia do negócio.”

Marlon Cucchi, Coordenador DHO, Metalúrgica Cucchi

# Depoimentos de participantes

“Belo treinamento em que pude participar e muito me agradou e agregou! Parabéns!”

Anderson Luis Schaefer, Diretor-Presidente da Carolina Soil do Brasil

“O curso foi de extrema relevância para minha formação profissional e pessoal. Trouxe elementos práticos que foram muito enriquecedores. O nível de conhecimento do professor é o grande diferencial do curso”.

Ramon Mocelin de Camargo, Gerente Comercial, Fante Corretora de Seguros

# Informações adicionais

- **Objetivo do treinamento:** capacitar, de forma intensiva e dinâmica, profissionais com responsabilidade de Gestão de Equipes Comerciais e Planejamento de Vendas.
- **Carga horária:** oito (8) horas-aula
- **Técnicas de apresentação do conteúdo:** exposição de conteúdo, discussão de experiências, dinâmicas de grupo e trabalhos práticos.
- **Data:** 23 de abril de 2020, das 8:30 às 17:30
- **Local:** Instituto São Carlos, Passo Fundo/RS

## Local do Treinamento

- Instituto São Carlos (Congregação das Irmãs Scalabrinianas)
- Rua Álvaro de Quadros, 563, São Cristóvão, Passo Fundo, RS
- O local conta com amplo espaço para a realização de treinamentos e áreas ao ar livre.
- Amplo estacionamento.



**FLAVIO PAIM**  
CONSULTORIA INDEPENDENTE

*Foco na evolução dos seus negócios*

# Gestores dessas organizações já participaram do IGC



Outros  
treinamentos  
organizados por  
Flavio Paim  
Consultoria  
Independente

- Marketing de Crescimento
- Técnicas de Atendimento e Vendas
- Vendas consultivas
- Negociação
- Gestão do tempo e produtividade
- Finanças essenciais
- Motivação
- Assuma o controle do seu dinheiro (finanças pessoais)
- Gestão profissional da empresa familiar
- RH na prática
- Finanças empresariais na prática

**FLAVIO PAIM**  
CONSULTORIA INDEPENDENTE

*Foco na evolução dos seus negócios*

## Investimento

- Inscrição antecipada PRÉ-VENDA: R\$ 350,00, por participante, até 23/03/2020 (\*)
- Inscrição normal: R\$ 500,00, por participante, de 24/03/2020 até 22/04/2020 (\*)
- (\*) condições através de boleto bancário ou depósito identificado, para outras opções de pagamento e parcelamento, consulte nosso site.
- ***Fornecemos Nota Fiscal***

**FLAVIO PAIM**  
CONSULTORIA INDEPENDENTE

*Foco na evolução dos seus negócios*

[www.flaviopaim.com.br](http://www.flaviopaim.com.br)