



FLAVIO PAIM
CONSULTORIA INDEPENDENTE

Foco na evolução dos seus negócios

Portifólio de Treinamentos Corporativos

Flavio Paim Consultoria Independente

Março de 2026

MESTRE



Mais de 25 mil profissionais treinados

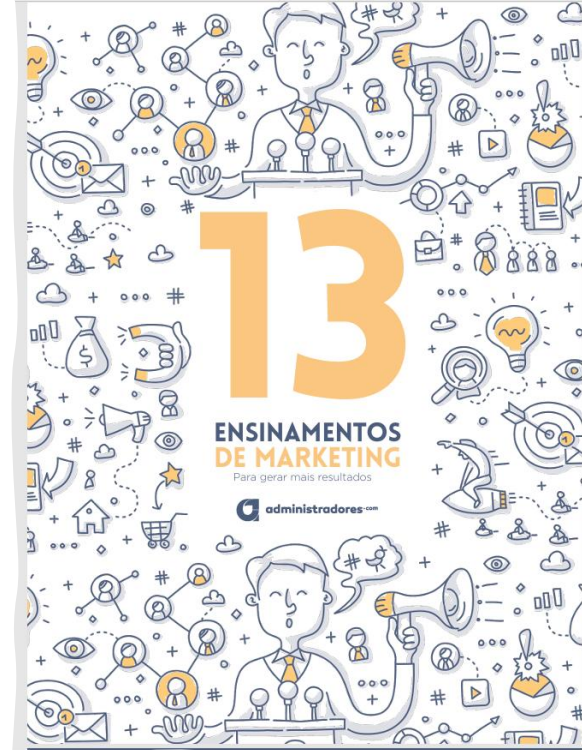
- Com mais de 13 anos de atuação como Consultoria, oferecemos treinamentos e palestras personalizados, tanto presenciais quanto online, para empresas. Já capacitamos mais de 25 mil profissionais em temas como liderança, vendas, inteligência emocional, gestão e negócios.
- Nossos conteúdos são desenvolvidos sob medida para atender às necessidades específicas de cada cliente, com adaptação de linguagem e abordagem ao segmento de mercado da empresa.
- Os treinamentos são totalmente customizáveis para garantir o melhor resultado.
- Empresa cadastrada junto ao SESCOOP nacional.

Flavio Paim Rodrigues

Consultor de Gestão e Estratégia | Instrutor Credenciado SESCOOP
Mais de 25 mil profissionais capacitados e 25 anos de experiência de mercado.

- 🚀 **Perfil Executivo:** Especialista em alavancagem de resultados com trajetória consolidada em mercados competitivos. Atua desde 2012 com consultoria independente, somando projetos desenvolvidos em 13 estados brasileiros. Unindo visão acadêmica e prática de mercado, transforma conceitos complexos em ferramentas aplicáveis para equipes de alta performance.
- 🎓 **Formação de Alto Nível:** Graduação em Administração, MBA em Marketing, Pós-Graduação em Governança, Gestão de Riscos e Compliance e Pós-Graduando em Inteligência Artificial para os Negócios.
 - Registro Profissional: CRA/RS 41.969.
- ✂️ **Expertise e Hard Skills:** Capacitação técnica multidisciplinar voltada para o crescimento sustentável: Vendas e Negociação: Inside Sales, Negociação Avançada, Vendas Consultivas e Valuation. Gestão Estratégica: Gestão da Saúde, Motor de Crescimento e Gestão de Riscos. Liderança e Comportamento: Inteligência Emocional e Liderança Exponencial.
- 🏠 **Atuação Acadêmica:** Professor de pós-graduação na Faculdade de Administração de Marau (FABE), lecionando nos cursos: MBA em Marketing e Vendas, Especialização em Gestão Estratégica do Agronegócio, MBA em Gestão Estratégica do Cooperativismo.
- 🌲 **Diferencial Cooperativista:** Empresa cadastrada junto ao SESCOOP Nacional, garantindo alinhamento total com as diretrizes e possibilidades de investimento do sistema cooperativo e mais de dez anos de atuação em Consultoria para associações empresariais e cooperativas.





Produção de conteúdo literário

- Flavio Paim Rodrigues é autor de artigos executivos reconhecidos nacionalmente e dos seguintes livros:
 - A arte da Gestão Comercial
 - 13 ensinamentos de Marketing para gerar mais resultados (coautoria)
 - Atendimento na Advocacia
 - Superando momentos de crise e incerteza nas vendas

FLAVIO PAIM
CONSULTORIA INDEPENDENTE
Foco na evolução dos seus negócios

Superando momentos de crise e incerteza nas vendas

EBOOK
Flavio Paim Rodrigues



FLAVIO PAIM
CONSULTORIA INDEPENDENTE
Foco na evolução dos seus negócios

Instrutora

- **Simone de Mello Aita** é uma profissional com mais de vinte anos de experiência nas áreas de Planejamento e Marketing, com passagens importantes por empresas de Comunicação.
- Possui formação acadêmica em Publicidade e Propaganda, Especialização em Gestão Empresarial Competitiva e MBA em Marketing.
- A formação da Consultora é complementada por diversos cursos e treinamentos, dentre os quais se destacam: Metodologia do Ensino Superior, Planejamento de Marketing, Conceitos de Mídia, Criatividade e Inovação, Marketing Digital, Inteligência de Marketing, CRM, Call Center, Processos Organizacionais, Gestão da Qualidade, Comunicação em Equipes, Marketing Estratégico, dentre outros.
- Confira a trajetória profissional completa em: <https://br.linkedin.com/in/simone-aita-a52846112>



Grandes temas trabalhados

- Liderança
- Gestão
- Atendimento
- Vendas
- Compras
- Negociação
- Inteligência Emocional
- Inovação
- Mudanças empresariais
- Processos e produtividade
- Gestão de equipes e trabalho em equipe
- Comunicação interna (equipes e profissionais)



Principais conteúdos e trilhas de conhecimento

- Gestão de Equipes
- Gestão de Objetivos e Indicadores
- Gestão de Produtividade e Processos
- Gestão Estratégica
- Gestão Comercial/Planejamento Comercial
- Inteligência Emocional no trabalho e para lideranças
- Inteligência Emocional para Atendimento e Vendas
- Prospecção de Clientes
- Negociação para Compras
- Negociação para Vendas
- Vendas Consultivas, Estratégias de Vendas
- Atendimento na Prática
- Liderança para mudanças e incertezas
- Comunicação Assertiva



Palestras – temas principais

- As sete leis mentais das vendas
- Ideias para vender melhor
- Motivação em Vendas
- Vendas na nova economia
- Competividade empresarial
- Inovação, mudança e impacto
- Inteligência Emocional para atendimento e vendas
- Inteligência Emocional para Lideranças
- Liderança que impulsiona
- Gestão para os novos tempos
- Gestão para o Crescimento
- Comportamento no trabalho
- Alavancas para o crescimento



Resumo de grandes temas e conteúdos

Grande Área (Tema)	Treinamentos e Conteúdos Disponíveis
Vendas e Comercial	• Vendas Consultivas e Estratégias de Vendas • Prospecção de Clientes (Intensivo) • Negociação e Fechamento de Vendas • Argumentação em Vendas • Pós-venda e Relacionamento com Clientes • Imersão em Vendas (para equipes comerciais) • Planejamento Comercial e Gestão Comercial • Gestão de Equipes de Vendas (foco em gerentes)
Liderança	• Rota da Liderança (Capacitação modular em 5 encontros) • Práticas de Liderança (Fundamentos, Competências Avançadas, Feedback) • Liderança Exponencial • Liderança Situacional • Liderança para Mudanças e Incertezas • Avaliação de Desempenho e Feedback • Gestão de Equipes
Gestão e Estratégia	• Gestão Estratégica (Planejamento e Execução) • Gestão de Objetivos e Indicadores • Gestão de Processos e Produtividade • Gestão do Tempo (Produtividade e Matriz de Eisenhower) • Gestão Financeira
Comportamento e Soft Skills	• Inteligência Emocional para Lideranças (Direto ao Ponto) • Inteligência Emocional para Atendimento e Vendas • Comunicação Assertiva e Comunicação Não Violenta • Trabalho em Equipe e Gestão de Equipes • Motivação em Vendas (Palestra)
Atendimento	• Atendimento na Prática • Excelência no Atendimento (Formatos customizados como o do teatro/CDL)
Compras	• Gestão de Compras e Negociação com Fornecedores • Negociação para Compras (Conceitos, Processos e Indicadores)
Programas Especiais	• Programa Crescer: Aceleração de resultados com módulos de Atendimento, Vendas, Gestão e Liderança • Palestras Curtas (até 90 min): Temas variados como "Ideias para vender melhor", "Gestão para o crescimento", "Inovação e mudança"

Exemplos de formatos já utilizados

- Rota da Liderança: capacitações modulares, com cinco encontros focados nos desafios de líderes
- Programa Crescer: capacitações modulares, com foco em atendimento, vendas, gestão e trabalho em equipe
- Formações em Gestão e Liderança em trilhas de conteúdo modulares
- Imersões em vendas: treinamentos customizados, com formações para equipes comerciais
- Palestras com duração de até 90 minutos



A seguir, exemplos e registros de formações já realizadas por Flavio Paim Consultoria





Treinamentos personalizados

- Necessidades específicas de capacitação são tratadas com alto nível de personalização, onde realizamos trabalho de adequação do conteúdo e metodologia à necessidade de nosso cliente.
- Os treinamentos podem contar com exercícios práticos ou dinâmicas de grupo, dependendo do contexto e necessidade.

FLAVIO PAIM
CONSULTORIA INDEPENDENTE

Foco na evolução dos seus negócios



Convenções Empresariais

- Registros de palestras realizadas em convenções de vendas e de negócios.
- Palestras de alto impacto, realizadas em até noventa minutos.

Palestras de vendas e de crescimento de negócios

- Ao longo de nossos mais de 13 anos de trajetória, foram ministrados diversos treinamentos e palestras, para os mais diversos públicos relacionados ao mundo dos negócios.
- Alguns registros fotográficos ajudam a evidenciar os eventos presenciais, com destaque para assuntos de vendas, motivação, inspiração e crescimento de negócios

FLAVIO PAIM
CONSULTORIA INDEPENDENTE

Foco na evolução dos seus negócios





Formações em Gestão e Planejamento Comercial

- Líderes de Vendas possuem desafios específicos em suas atividades, , por isso, desde 2017 organizamos uma capacitação com conteúdo específico para **Gerentes Comerciais** e líderes de equipes de vendas
- Foco em Gestão de Equipes Comerciais e Planejamento de Vendas.
- Registros fotográficos de capacitações realizadas no Rio Grande do Sul e Santa Catarina.
- Mais informações: [Formação Intensiva em Gestão Comercial \(in Company\) – Flavio Paim Consultoria Independente](#)

Treinamentos no teatro

- Em 2022 e 2024, realizamos trilhas de treinamentos focados em atendimento, vendas e relacionamento com clientes, em parceria com a CDL Passo Fundo.
- As capacitações foram realizadas no Teatro Múcio de Castro, onde mais de 600 profissionais foram treinados em eventos de alto impacto.



Programa Crescer



- Série de capacitações organizadas sob demanda para a **Franqueadora Inviolável**, maior franquia de Segurança Eletrônica da América Latina.
- O projeto consiste na capacitação de lideranças e profissionais para o melhor desenvolvimento de suas atividades através de dois formatos distintos, sempre online:
- **Crescer – Consultoria Compartilhada:** projeto de desenvolvimento realizado com grupos de dez franquias para a melhoria da performance através de encontros de Consultoria e Mentoria
- **Crescer Conhecimento:** projeto de treinamentos modulares, organizados nas seguintes temáticas: Atendimento, Vendas, Gestão, Liderança. Saiba mais: [Programa Crescer Inviolável 2023 capacita profissionais por todo o Brasil - Flavio Paim Consultoria Independente](#)
- Em dois anos de projeto, mais de **1.500** profissionais foram impactados nos encontros de Consultoria e treinamentos realizados para franqueados de 10 estados brasileiros.
- Palestrante na Convenção 40 anos Inviolável, realizada em abril de 2024.





Treinamentos em Vendas

- Nossas capacitações em vendas envolvem a equipe em uma formação abrangente, com conteúdo que vai direto ao ponto em todas as etapas do processo de Vendas.
- Exemplos de conteúdos disponíveis:
 - Imersão em Vendas
 - Intensivo em Prospecção de Clientes
 - Intensivo em Negociação e Fechamento de Vendas
 - Intensivo em Pós-vendas e Relacionamento com Clientes
 - Vendas Consultivas
 - Argumentação em Vendas



FLAVIO PAIM
CONSULTORIA INDEPENDENTE

Foco na evolução dos seus negócios

Formações em Vendas Consultivas

- Processos de vendas que tem necessidade de elevada especialização do Consultor de Vendas são aprimorados com capacitações personalizadas em Vendas Consultivas, uma abordagem diferenciada para transformar o processo de vendas, focando no relacionamento entre cliente, empresa e consultor de vendas.



FLAVIO PAIM
CONSULTORIA INDEPENDENTE

Foco na evolução dos seus negócios

Gestão de Compras e Negociação com Fornecedores

- Capacitação organizada em formato de oito (8) ou doze (12) horas-aula, apresentando os seguintes temas:
- Conceitos de Compras e Suprimentos
- Processo de Compras e Suprimentos
- Indicadores de compras e suprimentos
- Ferramentas de Negociação e Compras
- Negociação simulada
- Planejamento de Compras
- Conceitos fundamentais de Negociação para Compradores



Formações para lideranças

- **Se os líderes não crescerem, nada avança.**
- Desenvolvemos trilhas de conteúdos específicas para líderes, com conteúdo adaptado às necessidades e realidade da empresa.
- Principais temas desenvolvidos:
 - Liderança exponencial
 - Liderança situacional
 - Inteligência Emocional para lideranças
 - Práticas de liderança
 - Avaliação de desempenho e feedback



Gestão de Equipes

FLAVIO PAIM
CONSULTORIA INDEPENDENTE
Foco na evolução dos seus negócios

A gestão é um trabalho em equipe.

Um dos maiores desafios do cotidiano empresarial é o de liderar, gerenciar e manter equipes em alta performance e atendendo os resultados esperados pela empresa, por clientes e pelos próprios Gestores. Certamente, não há desafio maior do que o de gerenciar pessoas no contexto diário, entendendo as suas complexidades e buscando o máximo desempenho dos colaboradores e equipes. Por esses motivos, o treinamento Gestão de Equipes possui um conteúdo intensivo, pensado para auxiliar líderes e gestores para o desenvolvimento de suas habilidades de Gestão e Liderança.

Os principais assuntos abordados na capacitação são:

Liderança, como motivar a equipe, os principais desafios das equipes; decisão e execução, retenção de talentos; Gestão do desempenho e como melhorar a performance da equipe





Rota da Liderança



PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO

- Série de treinamentos realizada inicialmente em eventos presenciais e virtuais, realizados através de formato aberto ou *in company*.
- Trilha de conhecimento modular: Liderança Exponencial, Gestão de Equipes, Gestão de Objetivos e Indicadores, Gestão de Processos e Gestão Estratégica.
- Saiba mais: [Rota da Liderança \(InCompany\) – Flavio Paim Consultoria Independente](#)



PRÁTICAS DE LIDERANÇA

Capacitação
intensiva, em três
encontros de
duas a três horas
de duração

Módulo 1: Fundamentos da Liderança

- Postura e Comportamento do Líder
- Comunicação com a Equipe
- Objetivos e Indicadores
- Orientação e cobrança de Resultados

Módulo 2: Competências Avançadas de Liderança

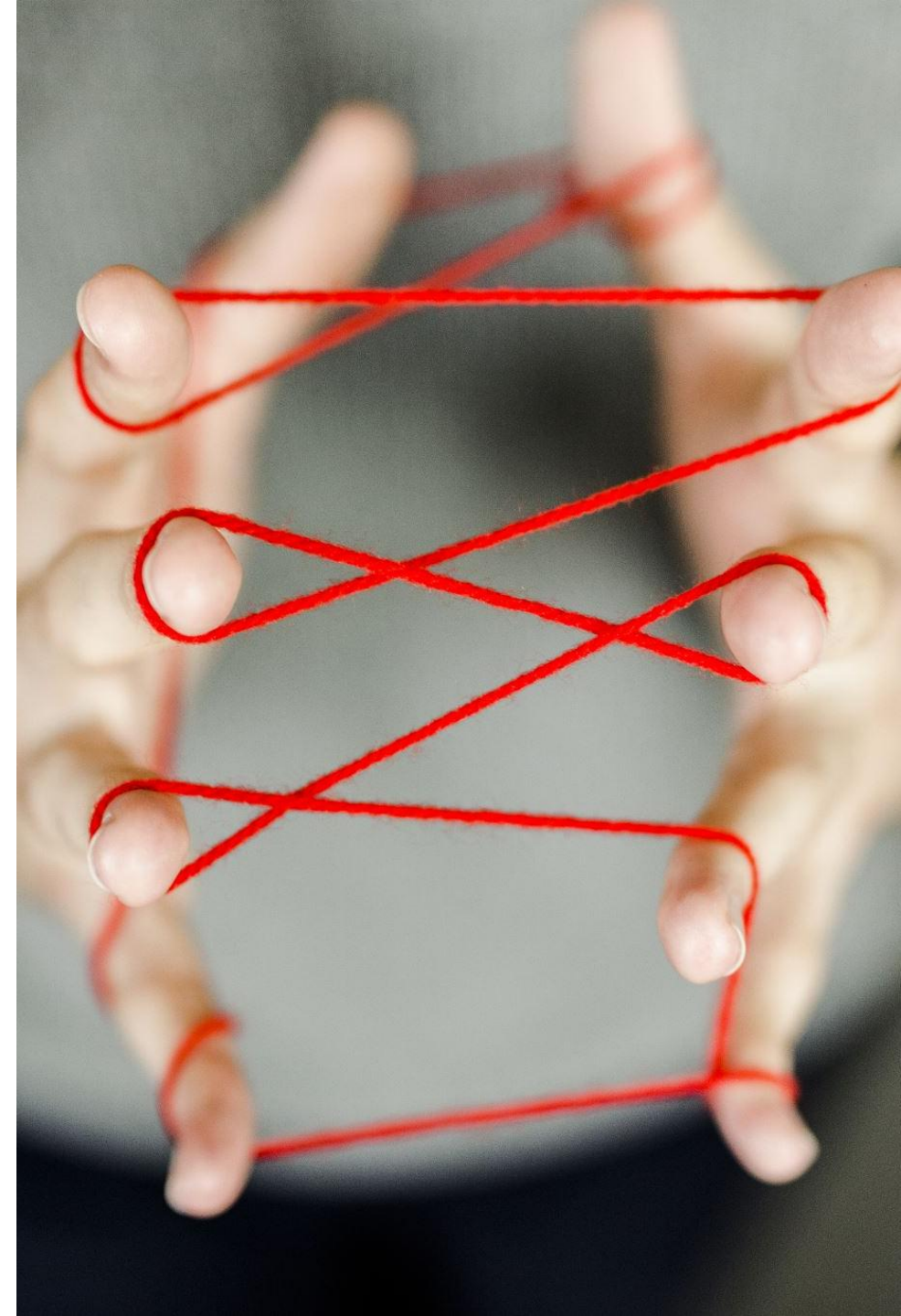
- Gestão ágil
- Confiança do Líder
- Inteligência Emocional para a Liderança
- Motivação e Engajamento das Equipes
- Marketing Pessoal do Líder

Módulo 3: Feedback e Avaliação de Desempenho

- Perfis comportamentais de colaboradores
- Gestão de equipes
- Condução de Reuniões
- Gestão de Conflitos
- Feedbacks e Avaliação de Desempenho
- Como Conduzir Avaliações de Desempenho

"INTELIGÊNCIA EMOCIONAL PARA LIDERANÇAS - DIRETO AO PONTO"

- **Objetivo:** Capacitar líderes a utilizar a inteligência emocional para potencializar sua influência, gerenciar equipes e alcançar melhores resultados.
- **Principais Tópicos Abordados:**
 - Os 5 Pilares da Inteligência Emocional
 - Entendendo e Gerenciando as Próprias Emoções e Respostas.
 - Desenvolvendo Empatia e Escuta Ativa.
 - Comunicação Assertiva e Feedback Efetivo.
 - Estilos de Liderança e Adaptação (Baseado em Goleman).
 - Construção de Confiança e Relacionamentos Sólidos.
 - Técnicas para Resolução de Conflitos.
 - Desenvolvimento da Resiliência e Antifragilidade na Liderança.



INTELIGÊNCIA EMOCIONAL PARA ATENDIMENTO E VENDAS

•O Treinamento Intensivo em Inteligência Emocional para Atendimento e Vendas tem como objetivo fornecer aos participantes as habilidades necessárias para gerenciar suas próprias emoções e se comunicar de forma eficaz com os clientes. Os participantes aprenderão a reconhecer e gerenciar suas próprias emoções, bem como ler e adaptar-se às emoções dos clientes para construir relacionamentos positivos e duradouros. Eles também aprenderão a resolver problemas e conflitos de forma construtiva, mantendo a motivação em situações estressantes e trabalhando efetivamente em equipe.

•Ao final do treinamento, os participantes estarão mais capacitados para lidar com clientes difíceis, resolver conflitos de forma eficaz e construir relacionamentos positivos e duradouros com os clientes.

•Principais assuntos trabalhados

- Inteligência emocional e sua importância no atendimento ao cliente e nas vendas.
- Autoconsciência emocional.
- Consciência social.
- Autocontrole emocional.
- Gestão de relacionamento.
- Comunicação eficaz.
- Empatia.
- Solução de problemas.
- Resolução de conflitos.



Conversa de Negócios



- Série de palestras de curta duração, desenvolvidas em parceria com a **Cooperativa Sicoob Creditaipu** ao longo do segundo semestre de 2024, com o objetivo de estreitar relações com empresários e associados na cidade de Passo Fundo.
- Temas abordados:
 - Liderança que impulsiona
 - Gestão para resultados
 - Ideias para vender melhor
 - Gestão Financeira
 - Gestão Estratégica e Perspectivas 2025

COMUNICAÇÃO ASSERTIVA E COMUNICAÇÃO NÃO VIOLENTA

Objetivo: Capacitar equipes a utilizar a comunicação assertiva para fortalecer relacionamentos, otimizar a colaboração e impulsionar os resultados da empresa.

Principais Tópicos Abordados:

- A importância da comunicação para o sucesso profissional.
- Comunicação Assertiva: expressando-se com clareza, transparência e respeito.
- Os diferentes estilos de comunicação: Passivo, Agressivo e Assertivo.
- Comunicação Não Verbal: o que seu corpo diz quando você não está falando.
- Escuta Ativa como ferramenta para criar conexões e evitar mal-entendidos.
- Técnicas para evitar ruídos e garantir que a mensagem seja compreendida.
- Como aplicar a comunicação assertiva na liderança, no atendimento e no marketing.
- Lidando com conflitos entre diferentes gerações no ambiente de trabalho.

COMUNICAÇÃO QUE CONSTRÓI RESULTADOS



PROCOMPI – Confederação Nacional da Indústria/SEBRAE/FIERGS/SINDIVIDROS

- Nossa consultoria elaborou o conteúdo e conduziu o **treinamento “Jornada de Vendas Sindividros - Prospecção, Vendas e Pós-Vendas”**, um evento de alta relevância promovido pelo Sindividros-RS na sede da FIERGS, em Porto Alegre, Rio Grande do Sul.

Conduzido pelo consultor Flavio Paim, o treinamento focou em estratégias essenciais para o mercado, abordando a **prospecção ativa**, a busca por oportunidades tanto na **base de clientes** quanto em **novos mercados**, bem como todas as etapas do processo de vendas, incluindo fechamento e relacionamento com clientes.

- A iniciativa, realizada no âmbito do programa Procompi em parceria com **Fiergs, Sebrae e CNI**, teve como objetivo principal capacitar profissionais e líderes do setor para enfrentar os desafios de forma mais competitiva.



Tabela de Conteúdos – resumo de treinamentos já estruturados

Nome do treinamento	Grandes temas trabalhados	Carga Horária Sugerida
Atendimento na Prática	Atendimento, práticas e técnicas de atendimento	3
Inteligência Emocional para atendimento e vendas	Comportamento, inteligência emocional orientada ao atendimento de clientes	3
Inteligência Emocional para Lideranças	Comportamento, liderança, inteligência emocional orientada para liderança	3
Gestão de Equipes de Vendas	Gestão, Liderança Comercial, Gestão de Equipes, comunicação	3
Gestão de Equipes	Gestão, Liderança, comunicação, Gestão de Equipes	3
Gestão de Objetivos e indicadores	Objetivos empresariais e setoriais, indicadores de acompanhamento	3
Planejamento Comercial	Planejamento Comercial, Gestão Comercial, liderança, gestão de equipes, indicadores comerciais	8
Gestão Estratégica	Planejamento Estratégico, Execução da Estratégia	6
Práticas de Liderança	Postura e comportamento do líder, comunicação, práticas de liderança. FORMAÇÃO MODULAR	6
Gestão de Processos	Processos empresariais, BPM	3
Produtividade e Gestão do Tempo	Técnicas de gestão do tempo e produtividade, processos empresariais, BPM, Matriz de Eisenhower	4
Argumentação em Vendas	Vendas, argumentação, comportamento, postura do vendedor	3
Negociação e Fechamento de Vendas	Vendas, Fechamento de vendas, superação de objeção, técnicas de fechamento	3
Pós-venda e relacionamento com clientes	Vendas, pós-vendas, retenção de clientes, reclamações, gestão de clientes	3
Prospecção de Clientes	Vendas, Prospecção, Ferramentas de contato	3
Trabalho em Equipe	Vendas, Trabalho, Ferramentas em contato	3
Vendas Consultivas	Consultoria de Vendas, Curadoria de Vendas, Vendas complexas	8
Imersão em Vendas	Vendas, processo de Vendas, técnicas de vendas	8
Gestão de Compras e Negociação com Fornecedores	Compras, Gestão de Suprimentos, Negociação, Planejamento de Compras	8

Colaboradores dessas (e de outras) empresas já participaram de nossas capacitações



Bayer CropScience



Contatos



Foco na evolução dos seus negócios

- FLÁVIO PAIM
- flavio@flaviopaim.com.br
- (54)3632-4161 – (54)99609-6330
- www.flaviopaim.com.br

- SIMONE AITA
- simone@flaviopaim.com.br
- (54)3632-4161 – (54)99144-2185
- www.flaviopaim.com.br

- Rua Paissandú, 1193 – sala 1307
- Edifício New Offices
- Centro – Passo Fundo/RS