



A professional portrait of a woman with blonde hair, wearing a dark blue blazer over a white collared shirt. A small gold QPartner logo patch is visible on her left chest. She is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred office environment with large windows.

**Right Talent.
Right Time.**

QPartnerHR – Inteligência em Recursos Humanos

A QPartnerHR é uma consultoria especializada em **Recursos Humanos**, onde sua liderança conta com mais de 35 anos de experiência executiva em multinacionais e forte atuação nos setores de **logística, comércio exterior e indústria**.

Atua em três unidades de negócio integradas, oferecendo soluções completas para atrair, desenvolver e reter talentos de alta performance

- Executive Search
- Treinamento e Desenvolvimento
- Consultoria de RH



Corpo Docente



Levi Souza é um executivo de Recursos Humanos com ampla experiência em setores estratégicos do Brasil, como hotelaria, logística e comércio internacional. Ao longo de mais de 35 anos em posições de liderança em grandes multinacionais, incluindo Hotéis Meliá, DHL Supply Chain, Kuehne & Nagel e CEVA Logistics, Levi adquiriu uma compreensão profunda dos desafios empresariais e a habilidade de desenvolver soluções estratégicas focadas no talento e na eficácia organizacional.

Especialista em **Estratégia de Recursos Humanos**, com sólida experiência em gestão estratégica, desenvolvimento organizacional, planejamento de sucessão, desenvolvimento de carreira para executivos, fortalecimento da cultura organizacional, além de expertise na atração e retenção de talentos.

Experiência Multicultural e Internacional: Com mais de 15 anos de liderança na região LATAM, Levi residiu por 4 anos no México e aproximadamente 2 anos na França, adquirindo uma visão global de negócios e gestão.

Fluente em português (nativo), inglês e espanhol, e com proficiência avançada em **francês**, Levi combina habilidades linguísticas com uma vasta experiência internacional.

É autor do livro A Teoria da Relatividade na Gestão de Pessoas, publicado pela editora Campus Elsevier, onde compartilha sua visão inovadora sobre liderança e gestão de equipes em contextos complexos.



Levi Souza

CEO & Founder - Q Partner HR

Corpo Docente



Business Development

Mauris Gabriel é um executivo de Logística com extensiva experiência em vários setores estratégicos de manufatura e serviços, em cargos de liderança. Com uma trajetória de mais de 33 anos em posições chaves no mundo corporativo de Semicondutores – Semikron GmbH, Bens de Consumo – Procter & Gamble, Supply Chain, Shipping e Agenciamento de Carga na DHL, DB Schenker e Kuehne & Nagel. Nesse universo, Mauris liderou muitas ações de transformação focando fortemente na formação de talentos e gerenciamento de líderes.

Tem sólida formação em gestão e expansão de negócios, metodologia Lean e Sigma em processos e organizações, mentoria ativa, gestão de conflitos, resolução de problemas e gerenciamento financeiro.

Mauris teve experiências de vivência no exterior durante sua carreira na Alemanha, Argentina, Costa Rica, além de muitas viagens pelo Brasil e exterior no desenvolvimento de projetos e mercados, o que lhe agrega uma bagagem cultural muito rica, adquirindo uma visão mais global da gestão, cultura e do elemento humano.

Formação em **6 Sigma e Lean Management** pela SGS Paris, França e Deutsche Post WorldWide, Bonn, Alemanha.

Fluente em português (nativo), inglês e espanhol, Mauris preza por uma comunicação clara, ativa e empática.

Mauris tem formação em **Mentoria para Líderes e Start-ups**



Mauris Gabriel

Business Development Director - Q Partner HR

Corpo Docente



Douglas Piagentini é executivo do setor Logístico e fundador da Hazlo Marketing, agência especializada em Marketing de Valor e Growth B2B.

Com mais de 20 anos de experiência em cargos de vendas em liderança em multinacionais como **Maersk, CEVA Logistics** e **Telefônica**, construiu uma carreira sólida unindo visão estratégica, gestão comercial e transformação digital.

Sua trajetória combina vivência internacional e expertise em negócios, com foco em integrar **marketing, vendas e tecnologia** para impulsionar resultados no mercado B2B.

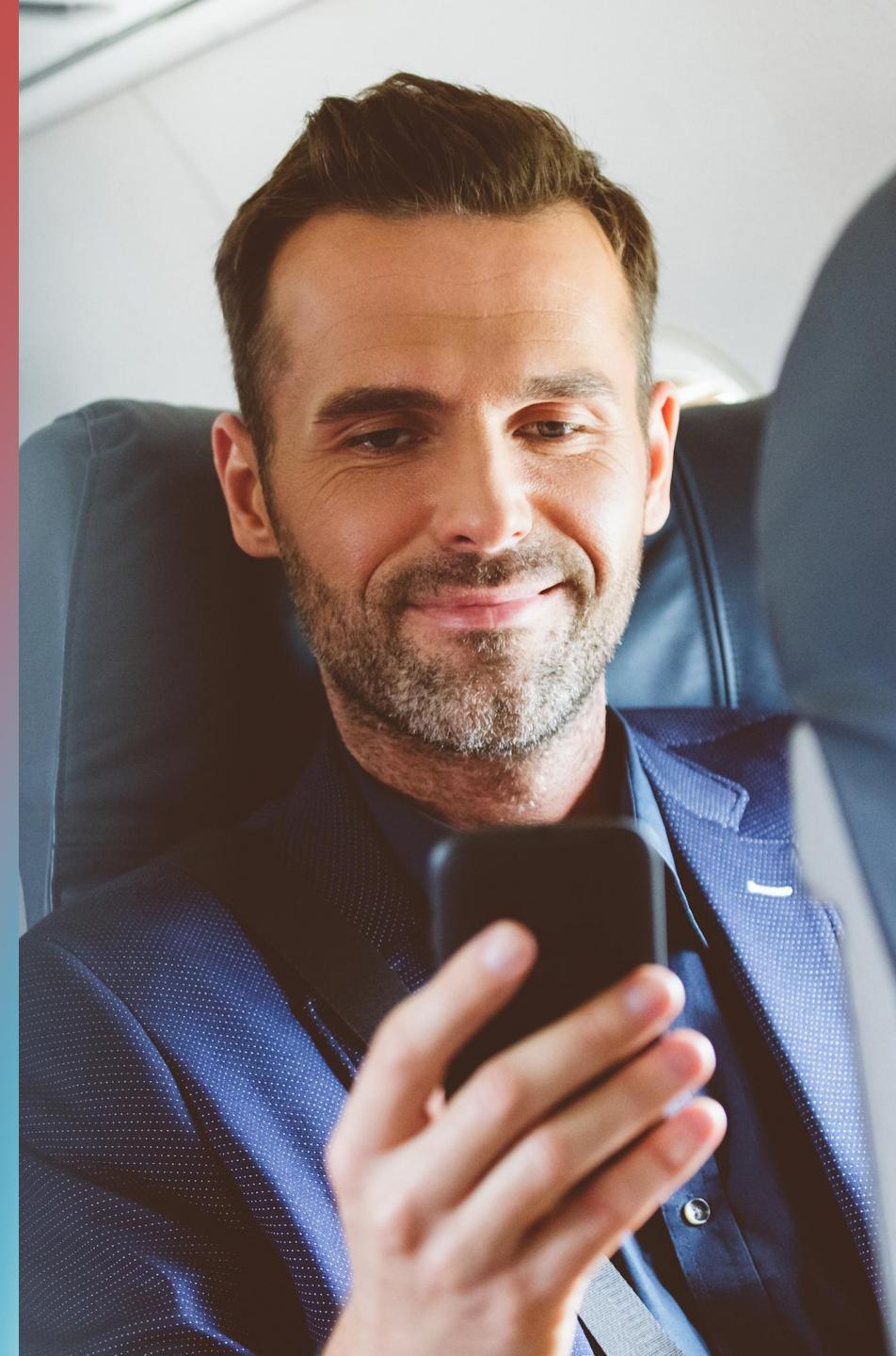
A frente da Hazlo, lidera projetos de transformação digital e expansão comercial para empresas de **logística, transporte e supply chain**, consolidando a agência como referência em performance e inovação.

Formado em Administração com Ênfase em Comércio Exterior pela Universidade Metodista de São Paulo, possui MBA em Corporate Strategy e Business Development pela BSP Business School São Paulo e especialização executiva pelo IMD (Inspiring Maersk Program).

É fluente em português, inglês e espanhol.



Douglas Piagentini
CEO & Founder – Hazlo Marketing



Objetivo do Programa

Formar profissionais de vendas capazes de gerar negócios de alto valor no setor de Comércio Exterior e Logística, dominando técnicas de vendas complexas, negociação estratégica e relacionamento com grandes clientes, integrando conhecimento setorial e habilidades comerciais.

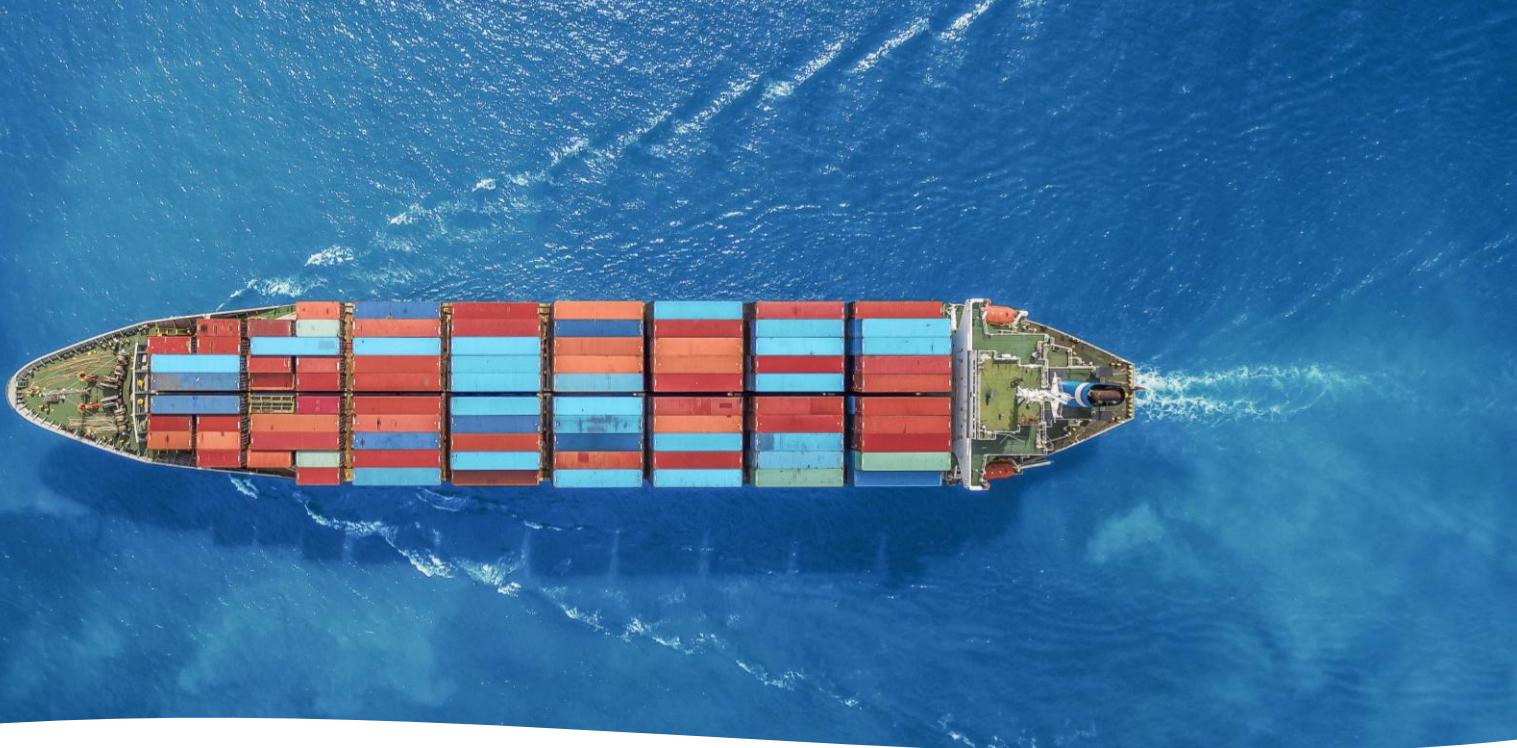
A photograph showing three business professionals in a meeting. A woman in a white blazer is seated at a desk, looking towards the right. Two men in suits are standing behind her, looking down at the desk. They appear to be discussing something on a laptop or document. The setting is a bright office with large windows.

Público-Alvo

- Profissionais do setor que desejam migrar ou crescer na área comercial
- Jovens talentos que buscam carreira em vendas B2B no comércio exterior
- Empresas que desejam capacitar suas equipes comerciais

Metodologia

- Duração 20 horas – 5 dias de 4 horas
- Aprendizagem Ativa: roleplays, estudos de caso reais, simulações e debates
- Simulações de vendas reais
- Networking direcionado
- Trilha híbrida: Online (conceitos e ferramentas) + Presencial (prática e networking) - 2 dias presenciais e 3 online



Estrutura e Cronograma



Módulo 1 – Panorama do Setor e Mapeamento de Mercado | Online | 4h



Módulo 2 – Fundamentos da Venda Consultiva B2B | Online | 4h



Módulo 3 – Técnicas Avançadas de Negociação | Presencial Comunicação | 4h



Módulo 4 – Inteligência Comercial e Prospecção | Online | 4h



Módulo 5 – Gestão de Relacionamento e Pós-venda | Presencial | Certificação
4h

ESTRUTURA BASICA DE CONTEUDO

Módulos de Treinamento



Panorama do Setor

Introdução ao ecossistema do comércio exterior e logística.

Etapas da venda complexa, identificação de necessidades e criação de proposta de valor.

Venda Consultiva B2B



Técnicas de Negociação

Estratégias de negociação para contratos de alto valor e gestão de objeções.

Uso de dados e CRM para segmentação de mercado e prospecção ativa.

Inteligência Comercial



Gestão de Relacionamento

Gestão de carteira de clientes, estratégias de fidelização e indicadores de performance comercial.

Conteúdo Programático - 20 hrs

Módulo	Tema	Formato	Horas	Descrição Detalhada
1	Panorama do Setor e Mapeamento de Mercado	Online (ao vivo)	4h	Introdução ao ecossistema do comércio exterior e logística; principais players (portos, terminais, operadores logísticos, agentes de carga, trading, recintos aduaneiros); tendências e oportunidades; análise de clientes-alvo.
2	Fundamentos da Venda Consultiva B2B	Online (assíncrono + aula ao vivo)	4h	Etapas da venda complexa; identificação de necessidades; criação de proposta de valor; técnicas de diagnóstico de problemas do cliente.
3	Técnicas Avançadas de Negociação/Comunicação	Presencial	4h	Estratégias de negociação para contratos de alto valor; gestão de objeções; táticas de fechamento; construção de confiança no processo. Técnicas de apresentação de impacto; storytelling corporativo; postura executiva; construção de apresentações comerciais.
4	Inteligência Comercial e Prospecção	Online (ao vivo)	4h	Uso de dados e CRM; segmentação de mercado; prospecção ativa e social selling (LinkedIn, ferramentas digitais); agendamento de reuniões qualificadas.
5	Gestão de Relacionamento e Pós-venda - Simulação projeto real - Certificação	Presencial	4h	Gestão de carteira de clientes; estratégias de fidelização; cross selling e upselling; indicadores de performance comercial. Simulação de venda real com empresas associadas ao SINDICOMIS; banca avaliadora formada por executivos do setor; feedback individual; entrega de proposta comercial.

OBJETIVO



UNIVERSIDADE
CORPORATIVA
SINDICOMIS

- Primeira Universidade Corporativa dedicada ao comércio exterior e logística no Brasil.
- Projeto pioneiro e estruturante, voltado à formação prática e estratégica.
- Abrange múltiplas áreas do conhecimento: técnica, comercial, gerencial e comportamental.
- Desenvolvida em parceria entre SINDICOMIS NACIONAL & QPartnerHR.
- Fortalece o capital humano e eleva o padrão de competitividade das empresas associadas.

Programa Completo



UNIVERSIDADE
CORPORATIVA
SINDICOMIS

Academia de Vendas - Comércio Exterior & Logística

Characteristic	Fundamentos da Venda	Programa Executivo de Vendas	Especialista Comercial	Liderança Comercial
Carga Horária	16h	40h	36h	32h
Formato	Híbrido	Híbrido	Híbrido	Híbrido
Pré-requisito	Nenhum	Nível 1 concluído	Nível 2 concluído	Nível 3 concluído
Foco e Resultados	Inserir o participante no universo do comércio exterior e logística, apresentar conceitos básicos de venda consultiva, prospecção inicial e comunicação eficaz.	Formar executivos de contas capazes de prospectar, negociar e fechar negócios complexos, gerando resultados consistentes.	Dominar segmentos estratégicos do setor (operadores logísticos, agentes de carga, soluções aduaneiras), vender soluções de alto valor e aproveitar tendências tecnológicas.	Desenvolver líderes comerciais capazes de planejar, executar e escalar resultados, formando e gerenciando equipes de alto desempenho.