



ACERVO DE DVD'S PARA TREINAMNETO

MOTIVAÇÃO

PENSE GRADE- Águias não caçam moscas	LUIZ MARINS
CUIDADO COM A ACOMODAÇÃO	LUIZ MARINS
O QUILOMETRO EXTRA	LUIZ MARINS

ENTUSIASMO & PAIXÃO	LUIZ MARINS
MOTIVANDO PARA VENCER	LUIZ MARINS

SÓ OS MUITO BONS SOBREVIVERÃO!- Não seja especialista, seja "Especial"!	LUIZ MARINS
AGARRE SEU EMPREGO- O que todo funcionário deve fazer para segurar seu emprego	LUIZ MARINS
COMO CONSEGUIR O EMPREGO DESEJADO?	ROBSON DUTRA

ATENDIMENTO

QUALIDADE DE VIDA NAS EMPRESAS- O novo diferencial competitivo	PROFESSOR GRETZ
COMO SATISFAZER CLIESTES DIFÍCEIS	LUIZ MARINS
SOCORRO! Quero ser bem atendido	LUIZ MARINS
A ARTE DE FALAR EM PÚBLICO	RODRIGO CARDOSO
ATENDIMENTO AO CLIENTE	RODRIGO CARDOSO
S.O.S. ATENDIMENTO- Não corra risco no atendimento ao cliente	LUIZ MARINS
10 EXEMPLOS DE EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO	LUIZ MARINS
ATENDIMENTO É TUDO!	LUIZ MARINS
ATENDIMENTO TELEFÔNICO	WANDERLEY CINTRA JR.

COMPORTAMENTO

COMO LIDAR COM PESSOAS EXCELENTES MAS SEM "ESPIRITO DE EQUIPE"	LUIZ MARINS
O QUE POSSO FAZER PARA SER UM MARIDO MELHOR?	ROBSON DUTRA
SUCESSO NOS RELACIONAMENTOS	ROBSON DUTRA
EMPRESA UNIDA JAMAIS SERÁ VENCIDA	LUIZ MARINS



EMOÇÃO É PODER	ÔMAR SOUKI
DEIXE-SE CONTAMINAR PELO VÍRUS DA EXELÊNCIA	LUIZ MARINS
ÉTICA NA EMPRESA	LUIZ MARINS
ABAIXO O MAU HUMOR!	LUIZ MARINS
VALE A PENA MATAR UM LEÃO POR DIA?	LUIZ MARINS
ÉTICA ENTRE COLEGAS DE TRABALHO	LUIZ MARINS
O PODER DA SUPERAÇÃO	LEILA NAVARRO
O QUE EU POSSO FAZER PARA PERMANECER E CRESCER EM UMA EMPRESA?	ROBSON DUTRA

LIDERANÇA

OS TRÊS CRITÉRIOS UNIVERSAIS DE AVALIAÇÃO	LUIZ MARINS
A IMPORTÂNCIA DO FOCO	LUIZ MARINS
COMO TORNAR A CONCORRÊNCIA IRRELEVANTE-A ESTRATÉGIA DO OCEANO AZUL	LUIZ MARINS
AS PESSOAS PRECISAM DE "FEEDBACK"	LUIZ MARINS
OS PERIGOS DE ADMINISTRAR	LUIZ MARINS
A ARTE DE GERENCIAR PESSOAS NA EMPRESA	LUIZ MARINS
LIDERANÇA EXTRAORDINÁRIA	RODRIGO CARDOSO
DÊ UM SHOW!-TRANSFORME SEU BUSINESS EM UM SHOW	LUIZ MARINS
O TRABALHO EM EQUIPE	LUIZ MARINS
7 MARAVILHAS DA VIDA EM EQUIPE	ROBSON MARINHO
VOCÊ ESTÁ PRONTO PARA TER UM NEGÓCIO?- A HORA DA VERDADE	Vinicius Lummer, Luiz Fernando Garcia, Sandro Afonso Morales, Ricardo Sirotsky
COMO CRIAR UMA EMPRESA DE ALTA PERFORMANCE	WALDEZ LUDWING

VENDAS

COMO CONSTRUIR ESTRATÉGIAS PODEROSAS DE VENDAS I SÉRIE:MOTIVAÇÃO "O PODER DA MOTIVAÇÃO EM VENDAS"	EDILSON LOPES
COMO CONSTRUIR ESTRATÉGIAS PODEROSAS DE VENDAS II SÉRIE: CONHECIMENTO	EDILSON LOPES



"COMO É O DIA A DIA DE UM CAMPEÃO DE VENDAS"	
COMO CONSTRUIR ESTRATÉGIAS PODEROSAS DE VENDAS III SÉRIE: LIDERANÇA "COMO CONSTRUIR UMA GRANDE EQUIPE DE VENDAS"	EDILSON LOPES
COMO CONSTRUIR ESTRATÉGIAS PODEROSAS DE VENDAS IV.+ SÉRIE: ESTRATÉGIAS "CONHEÇA AS MELHORES ESTRATÉGIAS PARA AUMENTAR AS VENDAS DA SUA EMPRESA"	EDILSON LOPES

GANHE MAIS NEGOCIANDO VALOR NÃO PREÇOS! MÓDULOS 01 E 02	MÁRCIO MIRANDA
GANHE MAIS NEGOCIANDO VALOR NÃO PREÇOS! MÓDULOS 03 E 04	MÁRCIO MIRANDA

SUCESSO EM VENDAS-7 FUNDAMENTOS PARA O SUCESSO- 1 AQUECIMENTO, SINTONIA E INTERESSE	MARCELO ORTEGA
SUCESSO EM VENDAS-7 FUNDAMENTOS PARA O SUCESSO- 2 SOLUÇÃO E DESEJO	MARCELO ORTEGA
SUCESSO EM VENDAS-7 FUNDAMENTOS PARA O SUCESSO- 3 COMPROMETIMENTO E PÓS-VENDA	MARCELO ORTEGA

SÉRIE CONGRESSO NACIONAL DE VENDAS	
CONGRESSO NACIONAL DE VENDAS- COMO FORMAR UMA EQUIPE DE CAMPEÕES DE VENDAS	CLAUDIO DIOGO
CONGRESSO NACIONAL DE VENDAS-O VENDEDOR PIT BULL	LUIS PAULO LUPPA
CONGRESSO NACIONAL DE VENDAS-ULTRAPASSANDO LIMITES EM VENDAS	RODRIGO CARDOSO
CONGRESSO NACIONAL DE VENDAS- SUCESSO EM VENDAS	MARCELO ORTEGA

DVDTECA CAMPEÕES DE VENDAS	
1-DVDTECA CAMPEÕES DE VENDAS- CEDÊ O CLIENTE QUE ESTAVA AQUI?	SIRLEY GAROLI
2-DVDTECA CAMPEÕES DE VENDAS-MARKETING PESSOAL	SIRLEY GAROLI
3-DVDTECA CAMPEÕES DE VENDAS-COMO PENSAM OS COMPRADORES	SIRLEY GAROLI
5-DVDTECA CAMPEÕES DE VENDAS-LEVANTAMENTO DE NECESSIDADES	SIRLEY GAROLI



6-DVDTECA CAMPEÕES DE VENDAS-ÁREAS DE EFICÁCIA DO PROFISSIONAL DE VENDAS

SIRLEY GAROLI

DVDTECA INOVAÇÃO VAREJISTA-PLANEJAMENTO E MARKETING PARA O VAREJO

2-ESTRATÉGIAS PARA INCREMENTAR O CALENDÁRIO PROMOCIONAL	EDSON ZAGBI
3-PLANEJAMENTO E GESTÃO DA COMUNICAÇÃO	EDSON ZAGBI
4-ATENDIMENTP E SERVIÇOS	EDSON ZAGBI
5-GEOMARKETING	EDSON ZAGBI
6-MAXIMIZAÇÃO DAS AÇÕES DO TRADE COMO O VAREJO	EDSON ZAGBI
7-TENDÊNCIAS DE MERCADO	EDSON ZAGBI
8-GESTÃO DA MARCA E O COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR	EDSON ZAGBI

VÍDEO VENDAMAI

FIDELIZAÇÃO-VENDEDOR FIEL, CLIENTE FIEL	MARCELO CAETANO
NEGOCIAÇÃO-DICAS PARA UMA NEGOCIAÇÃO EFICAZ	SILVIA CAMPOS
TELEMARKETING-VENDAS POR TELEFONE	CÉSAR FRAZÃO

COMO CONSTRUIR SUA REALIDADE NA VIDA E NOS NEGÓCIOS	JOSÉ LUIZ TEJON
VENDA MAIS-COMO DESENVOLVER AS QUALIDADES DO VENDEADOR DE SUCESSO	RAUL CANDELORO
COMO TRANSFORMAR R\$ 12,00 EM R\$120,000,00 MENSAIS-UMA LIÇÃO DE VIDA E MARKETING	DAVID PORTES
COMO ALAVANCAR AS VENDAS USANDO O PODER DA COMUNICAÇÃO-PROGRAME SEUS PENSAMENTOS E ATITUDES E FAÇA DA COMUNICAÇÃO UMA FERTRAMENTA PARA SEU SUCESSO EM VENDAS	DR. LAIR RIBEIRO
VENDAS, MOTIVAÇÃO E RELACIONAMENTOS	ROBSON DUTRA
O VENDEADOR MATOU A VENDA-OS 10 MAIORES ERROS COMETIDOS NA OFERTA	EDUARDO BOTELHO
PÓS-VENDA	WANDERLEY CINTRA JR
PROFISSIONAIS DE VENDAS	RODRIGO CARDOSO
TÁ FECHADO! O VIDEOCURSO DO NEGOCIADOR DE SUCESSO	MÁRCIO MIRANDA