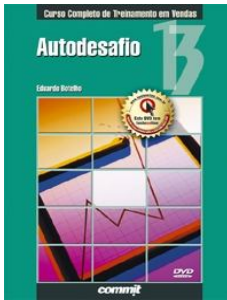


# Gênero: Vendas



## 01 - Autodesafio - 17 min

**Eduardo Botelho**

Em todas as histórias de profissionais de sucesso, de pessoas que venceram na vida, existe uma determinação e um propósito muito forte e presente o tempo todo. Em vendas isso absolutamente indispensável. É necessário que o profissional estabeleça o sucesso em vendas como objetivo a ser alcançado. Sempre que enxergamos nossos objetivos como o verdadeiro propósito de nossas vidas e trabalhamos neste sentido é inevitável que o alcancemos o sucesso.

Bônus: Reuniões - 21 min



## 02 - Ética em vendas - 18 min

**Eduardo Botelho**

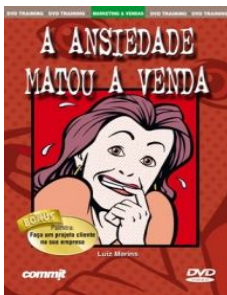
Neste DVD, Botelho ressalta a importância da ética em especial, na área de vendas. O consultor garante que somente fazendo uso da ética é que o cliente terá a confiança necessária para estabelecer uma relação comercial duradoura. Ser ético é absolutamente necessário e indispensável para todo o profissional de vendas de sucesso.



## 03 - Como tornar um cliente refém – 23 min

**Sirley Garoli**

Você já pensou que seus clientes podem se tornar reféns do seu atendimento? Sim, isso pode acontecer quando o vendedor entender que ele é o principal produto da venda. Daí a necessidade de dedicar-se objetivamente nesse propósito: o de encantar clientes.

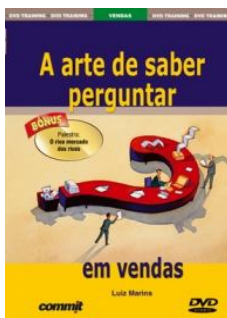


## 04 - A ansiedade matou a venda – 21 min

**Luiz Marins**

Pelo excesso de ansiedade e desejo de vender, alguns profissionais acabam matando as vendas! A sua ansiedade é tanta que, sem perceberem, asfixiam, sufocam e tiram a liberdade de escolha do cliente.

Bônus: Faça um projeto cliente na sua empresa - 20min

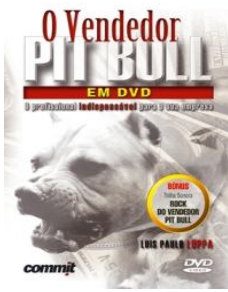


## 05 - A arte de saber perguntar em vendas.

**Luiz Marins**

Um dos maiores segredos do sucesso, principalmente em vendas, é saber perguntar. Fazer as perguntas certas, no momento certo e prepará-las com antecedência formam a receita do sucesso.

Bônus: O rico mercado dos ricos – 20 min



## 06 - O vendedor Pit Bull – 30 min

### Luis Paulo Luppá

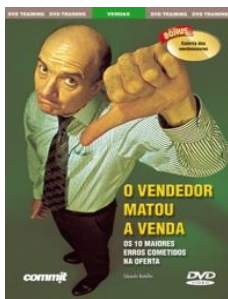
Para vendedores que dependem de comissão para pagar as contas do mês. É resultado de experiências reais, visitando cliente a cliente, dia após dia. Com uma linguagem direta e divertida, seu conteúdo vai potencializar a atividade do homem de vendas, mostrando os erros mais comuns e apontando soluções de fácil aplicação.



## 07 - Os 50 Hábitos Altamente Eficazes do Vendedor Pit Bull – 23 min

### Luis Paulo Luppá

50 hábitos altamente eficazes porque conduzem o vendedor comum ao estágio máximo de vendedor Pit Bull. A prática de bons hábitos garante a qualidade da rota, a certeza da chegada.



## 08 - O vendedor matou a venda – 28 min.

### Eduardo Botelho

Um bom vendedor nunca faz perguntas negativas, como: “O senhor não precisa de mais alguma coisa?” Pois isto condiciona o seu cliente a responder negativamente. Elabore frases positivas.

Bônus: Galeria dos Vendossauros - 10 min



## 09 - O vendedor de Sucesso – 20 min

### Eduardo Botelho

Este DVD é um verdadeiro guia para você e todos os seus colaboradores que fazem da venda a sua profissão. Nele, o autor afirma que o vendedor só será um verdadeiro profissional de vendas se começar a corrigir suas deficiências através do autocontrole e do auto treinamento.

Bônus: Galeria dos Vendossauros - 10 min



## 10 - Vendedor é todo dia começar do Zero – 21 min

### Luiz Marins

Vender não é uma tarefa fácil, pois você precisa começar do zero todos os dias. A venda do dia anterior que foi um sucesso já faz

parte e no dia seguinte você precisa estar motivado a começar do zero, iniciar tudo novamente.

Bônus: Afinal, o que é vender hoje? - 21 min



## 11 – Meu cliente me trocou por outro – 23min Sirley Garoli

Você já ouviu a expressão: "Só dá valor ao que tem depois que perde"? Em vendas, deixar para valorizar depois, é prejuízo certo.



## 12 - Perca o medo e a vergonha de vender – 20 min Luiz Marins

É preciso compreender que todos nós somos vendedores. Vendemos nossas ideias, nossos desejos, nossas opiniões, nosso ponto de vista e nossa visão diante da vida. Passamos o dia todo vendendo um produto ou um serviço a alguém. Então por que o medo e a vergonha de vender?

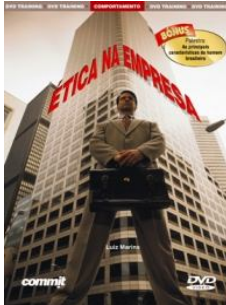
# Gênero: Comportamento



## 13 - Vale a Pena Matar um Leão? – 19 min

**Luiz Marins**

Qual é o valor de se "matar um leão por dia"? De fazer, fazer, fazer? Das pessoas hiperativas que dizem "matar um leão por dia" e parecem orgulhar-se desse seu lado "matador"? Neste DVD, o Prof. Marins afirma que devemos nos perguntar se o que estamos fazendo é realmente o que deveríamos estar fazendo?



## 14 - Ética na Empresa – 19 min

**Luiz Marins**

Um assunto de extrema importância, responsável até, pelo sucesso ou não de algumas empresas: a ética. Este conceito é muito mais do que não roubar. Ética na vida, com as pessoas, na empresa é: ter princípios claros.

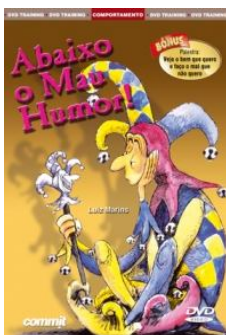
Bônus: Principais características do homem brasileiro - 17min



## 15-Pessoas que levam tudo para o lado pessoal- 18 min

**Luiz Marins**

Por que muitas pessoas tomam tudo o que se fala como crítica pessoal? Por que levam tudo para o lado pessoal, se ofendem e reagem? Especialmente quando a crítica diz respeito ao seu desempenho profissional.



## 16 - Abaixo mau Humor! – 19 min

**Luiz Marins**

Mostrando que o mau humor só traz conseqüências danosas às pessoas - tanto na vida pessoal como profissional - o Prof. Marins mostra como o mau humor pode prejudicar o ambiente de trabalho e a própria vida.

Bônus: Vejo o bem que quero e faço o mal que não quero - 21 min



## 17-Deixe-se contagiar pelo vírus da Excelência– 19 min

**Luiz Marins**

Deixe-se contagiar pelo vírus da excelência, é o que afirma este vídeo motivacional apresentado pelo Professor Marins. Ele fala sobre a importância da motivação pessoal para ser um profissional com excelência em seu trabalho.

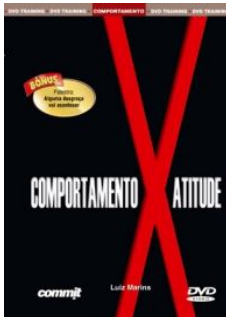


## 18 - Cuidado com os Mais ou Menos – 21 min

**Luiz Marins**

Enfatiza a importância da excelência em tudo que se faz. O autor afirma que é muito melhor ter pessoas que nos amem e pessoas que nos odeiem, do que ter aquelas que nos considerem "mais-ou-menos".

Bônus: Continue acreditando no Ser Humano! 21 min



## 19 - Comportamento X Atitude – 22 min

**Luiz Marins**

Explica a diferença entre Comportamento e Atitude. Ele afirma que só podemos avaliar comportamentos porque é alguma coisa "funcional e observável" que pode ser "medido".

Bônus: Alguma desgraça vai acontecer - 19 min



## 20 - Não deixe a emoção dominar seu desempenho profissional – 21 min

**Luiz Marins**

Há pessoas que deixam a emoção assumir o comando de tudo. E isso acaba atrapalhando a vida profissional e o seu comportamento na empresa. É claro que não podemos ignorar a emoção. O que precisamos é controlá-la e não deixar que ela nos domine.

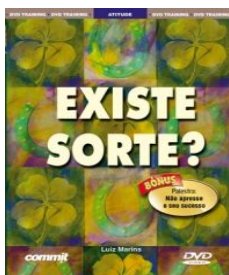


## 21 – Desligue seu “Piloto Automático” – 21 min

**Luiz Marins**

Estar no piloto automático é não prestar atenção naquilo em que se está fazendo. O ser humano perdeu o hábito de se concentrar, pois vive rodeado de outros estímulos, executando atividades simultâneas. Segundo o prof. Marins, é necessário cultivar o costume de “saber parar” e concentrar-se.

# Gênero: Atitude



## 22 - Existe Sorte? – 21 min

**Luiz Marins**

Sem negar que a sorte existe, Neste DVD, Marins analisa que boa parte do que chamamos "sorte" é, na verdade, "saber aproveitar as oportunidades".

Bônus: Não apresse o seu sucesso - 19 min

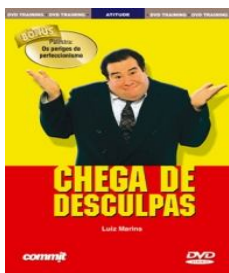


## 23 –Pense Grande “águias não caçam moscas” – 18 min

**Luiz Marins**

Nesta palestra Prof. Marins alerta para o perigo de pensar pequeno no mundo competitivo em que estamos vivendo. As pessoas que conseguiram executar grandes projetos pensaram grande e agiram de forma grande.

Bônus: O que é criatividade - 22 min.



## 24 - Chega de Desculpas - 19 min

**Luiz Marins**

É incrível como "dar desculpas" virou uma verdadeira doença nas pessoas. Pouco comprometidas, essas pessoas têm a desfaçatez de simplesmente "arranjar" uma "boa" (sic) desculpa e pensam que assim enganam os outros e são espertos.

Bônus: Os perigos do perfeccionismo - 20 min



## 25 - Sucesso antes de trabalho Só no dicionário! – 21 min

**Luiz Marins**

É pouco provável alguém ter sucesso na vida antes de trabalhar muito! E, ainda, que é fundamental eliminar a ansiedade, não permitir ser levado por mentiras e por propagandas enganosas.

Bônus: Quem mal começa mal acaba 18 min.



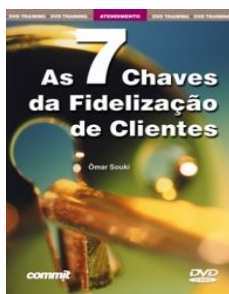
## 26 - O quilômetro extra – 19 min

**Luiz Marins**

Pessoas vencedoras são aquelas que vão além do esperado, não fazem apenas o que faz parte de suas tarefas, do seu cotidiano. Esses profissionais veem em pequenas atitudes um grande passo para o aprimoramento, para dar um passo à frente.

Bônus: A importância do trabalho voluntário 13 min.

# Gênero: Atendimento



## 27 - As 7 chaves da Fidelização de Clientes – 22 min

**Ômar Souki**

É preciso estar atento a uma mudança na atitude do Cliente - agora ele não busca por novos produtos, mas por novas experiências.



## 28 - Atendimento é tudo! Sorrir Não Basta – 20 min

**Luiz Marins**

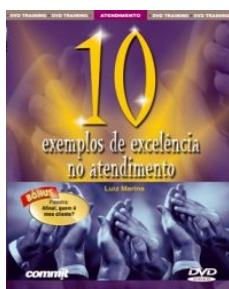
Em um mundo com muitos competidores, qualidade semelhante e preços similares, a diferença recai muito sobre a capacidade da empresa em atender bem o seu mercado e seus clientes.



## 29 - Clientes Pechincheiros – 18 min

**André Tadeu**

Mostra a importância do bom atendimento para a satisfação do cliente. Através do depoimento do Sra. Jurema Atháide, cliente Pechincheira, que analisa o comportamento de atendentes e dá dicas.

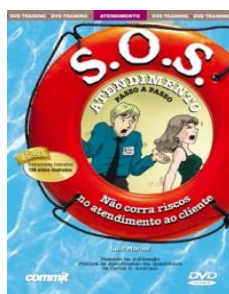


## 30 - 10 exemplos de excelência no atendimento – 20 min

**Luiz Marins**

O Professor Marins dá exemplos de dez setores - entre produtos e serviços, empresas e profissionais - que surpreendem o mercado com um excelente atendimento.

Bônus Afinal, quem é meu cliente? 21 min.



## 31 - S.O.S Atendimento passo a passo – 28 min

**Luiz Marins**

Neste DVD Professor Marins comenta sobre a postura ideal de atendimento ao cliente e lembra que ela é a principal responsável pelo sucesso pessoal.



### **32 - O que mais irrita o cliente – 19 min**

#### **Luiz Marins**

Conquistar e manter clientes satisfeitos, este é o objetivo maior de todos os vendedores, nem sempre possível de se manter, porque no dia a dia surgem fatores que desestabilizam tal propósito. Falhas no atendimento acabam elevando a taxa de irritabilidade do cliente a índices astronômicos.

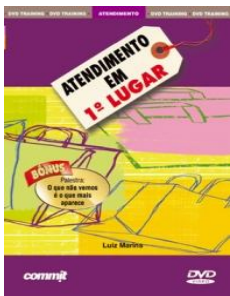


### **33 - Como satisfazer clientes difíceis – 20 min**

#### **Luiz Marins**

O cliente não está mais disposto a perder tempo, ele quer e exige soluções imediatas e, se possível, antecipadas para que não tenha nem que esperar. Se quisermos conquistar e manter esse "rei" como nosso cliente, temos que surpreendê-lo, encantá-lo.

Bônus: Seja o Herói do cotidiano – 19 min



### **34 - Atendimento em 1º Lugar – 17 min**

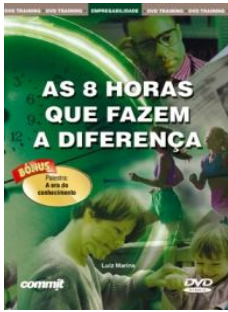
#### **Luiz Marins**

Neste DVD o Marins comenta pesquisas publicada na revista "Consumidor Moderno" de dezembro de 2003 e que mostra que em 06 capitais do Brasil e em onze segmentos diferentes, o atendimento foi considerado aquilo que o consumidor mais valoriza numa empresa.

Bônus O que não vemos, é o que mais aparece - 19 min.



# Gênero: *Empregabilidade*



## **35 - As 8 Horas que Fazem a Diferença – 19 min** **Luiz Marins**

O dia tem 24 horas, divididas em três blocos. No primeiro, descansamos! No segundo, trabalhamos! E, é o que fazemos nas horas restantes que determinará o nosso sucesso ou o nosso fracasso.

Bônus: A era do conhecimento – 21 min.



## **36 - 10 coisas que fazem as pessoas realmente Comprometidas – 20 min**

### **Luiz Marins**

Quando perguntamos a qualquer empresário, presidente, diretor, gerente, supervisor ou chefe o que ele mais deseja de seus colaboradores, a resposta é imediata: "Gostaria que eles fossem mais comprometidos".

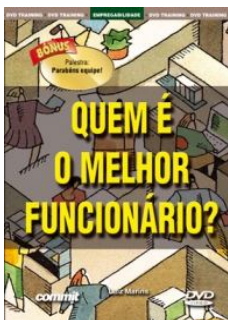


## **37 - Agarre seu Emprego – 21 min**

### **Luiz Marins**

Neste vídeo sobre empregabilidade, Professor Marins fala sobre o que as empresas esperam de seus colaboradores. O que você deve fazer para manter seu emprego com excelência, para sempre somar.

Bônus: Credibilidade X Debilidade - 19 min



## **38 - Quem é o Melhor Funcionário? – 19 min**

### **Luiz Marins**

Nesta palestra o Prof. Marins discute o resultado de uma enquête que mostra 14 coisas que fazem os melhores funcionários. São coisas simples e que fazem uma enorme diferença para o sucesso das pessoas. Este DVD destina-se a empresas e pessoas que queiram se desenvolver pessoal e profissionalmente.

Bônus: Parabéns equipe! - 19 min

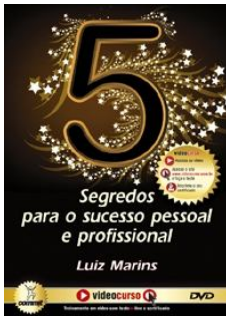


### 39 - Quanto vale um bom profissional? – 20min

#### Luiz Marins

Neste DVD o prof. Marins conta a história de um navio carregado de ouro que quebrou e somente um profissional realmente competente foi capaz de consertá-lo, em um minuto e com apenas uma martelada. Assim, diz o autor que um "bom profissional" não tem valor. Ele vale quanto pedir, porque realmente é competente e sabe o que está fazendo e como fazer.

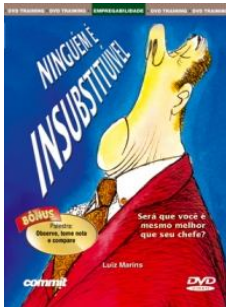
Bônus: Sapateiro, não ultrapasse as sandálias - 19 min



### 40 - 5 Segredos para o sucesso pessoal e profissional – 20 min

#### Luiz Marins

Através da prática de cinco atitudes e comportamentos simples e muito eficazes é possível sim, conquistar o sucesso profissional.



### 41 - Ninguém é insubstituível – 17 min

#### Luiz Marins

Muitas vezes, o empregado perde a noção da sua real posição e fica se achando "muito bom", "insubstituível". Recebo mensagens de pessoas que dizem que sem elas o seu chefe estaria totalmente perdido e seu patrão iria à falência. Será verdade?

Bônus: Observe, tome nota e compare - 19 min

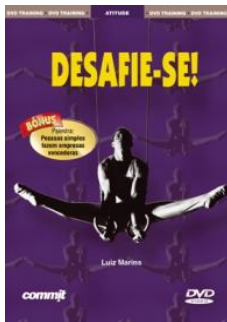


### 42 - Talento só não basta – 21 min

#### Luiz Marins

Muitos ainda acreditam que só o talento basta para alcançar sucesso na vida. A realidade e a competitividade dos tempos atuais exigem um grande esforço para que os talentos sejam ampliados e melhorados continuamente. Para isso, é preciso estudar, treinar e aprofundar-se naquilo em que somos mais talentosos.

# Gênero: *Motivação*

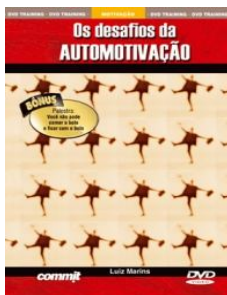


## **43 - Desafie-se! – 19 min**

**Luiz Marins**

Ele mostra através de histórias na própria natureza que o excesso de conforto muitas vezes gera uma acomodação que pode ser fatal para o sucesso das pessoas. As pessoas que vencem são aquelas que têm o hábito de desafiar-se todos os dias buscando novos conhecimentos, novas formas de fazer, de empreender.

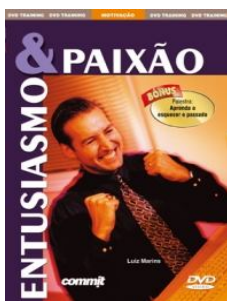
Bônus: Pessoas simples fazem empresas vencedoras - 20 min



## **44 - Os Motivos da Automotivação – 19 min**

Neste vídeo o Prof. Marins discute a grande dúvida de como conseguir viver motivado quando a realidade é desmotivadora. Muitas pessoas esperam que alguém as motive. E nesta espera vivem sem descobrir e fortalecer os próprios motivos para vencer os desafios da vida moderna.

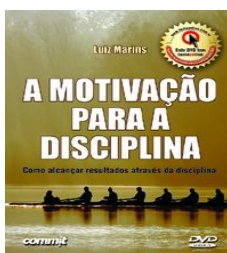
Bônus: Você não pode comer o bolo e ficar com o bolo - 19 min



## **45 - Entusiasmo & Paixão - 18 min**

**Luiz Marins**

O entusiasmo e a paixão é que fazem a diferença. Ter entusiasmo significa ter Deus dentro de si e, portanto, ter a força necessária para transformar a realidade. A paixão é fundamental para despertar o sentimento de fazer bem feito.

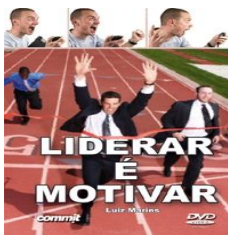


## **46 - A motivação para a disciplina – 20 min**

**Luiz Marins**

Um grande problema encontrado nos profissionais é disciplinar sua mente para conseguir efetuar as tarefas necessárias sem perder o foco.

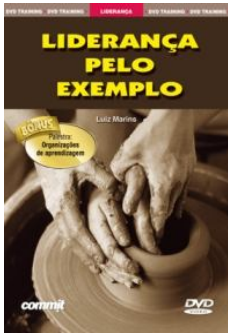
# Gênero: Liderança



## 47 - Liderar é Motivar- 20 min

**Luiz Marins**

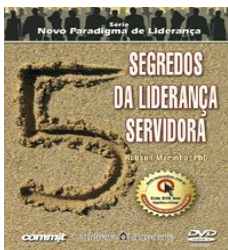
O ser humano precisa de desafios constantes que o levem a superar-se constantemente e precisa de modelos nos quais possa se espelhar. Na ausência de líderes, o homem se torna fraco, abúlico.



## 48 - Liderança pelo exemplo – 19 min

**Luiz Marins**

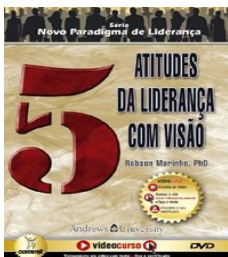
Não se iluda, o exemplo vem sempre de cima para baixo! É o pai quem dá exemplo aos filhos, o professor aos alunos, os chefes aos subordinados, etc... Com estas afirmações Prof. Marins inicia este DVD sem negar que podemos logicamente aprender com nossos filhos, alunos e subordinados, mas, o exemplo vem de cima. Assim deve ser na liderança empresarial. Bônus: Organizações de aprendizagem – 24 min



## 49 - 5 Segredos da liderança Servidora – 18 min

**Robson Marinho**

A Liderança Servidora está crescendo em popularidade no ambiente corporativo de hoje. De fato, suas raízes são antigas e seus princípios são comprovados pela história dos grandes líderes.



## 50 - 5 Atitudes da Liderança com Visão – 15 min

**Robson Marinho**

A História da humanidade está cheia de pessoas que viveram seus sonhos ou que fracassaram em seus sonhos. A diferença está em como lidamos com nossos sonhos! Ou nas palavras de Warren Bennis, "Liderança é a capacidade de transformar a visão em realidade."



## 51 –4 Poderes Mágicos do Relacionamento – 22 min

**Robson Marinho**

"O sucesso de um líder é proporcional ao seu nível de relacionamento para com os liderados!" Com essa afirmação polêmica, o professor Robson Marinho desafia o velho conceito de liderança pelo controle e discute o novo conceito de liderança baseado no relacionamento.

# Gênero: *Relações Humanas*



**52 - Empresa unida jamais será vencida – 19 min**

**Luiz Marins**

É preciso que todos os colaboradores entendam que o inimigo está fora da empresa e não dentro da empresa. O inimigo não é o outro departamento ou seção.

Bônus: O que não estou enxergando sobre o futuro da minha empresa - 18 min



**53 - Cuidado com os ruídos na comunicação – 19 min**

**Luiz Marins**

São poucas empresas que investem tempo e dinheiro para aprimorar na sua comunicação interna. Mais difícil ainda é encontrar esforços voltados apenas para a resolução deste problema.

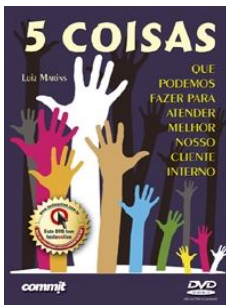


**54 - A guerra interna nas empresas – 19 min**

**Luiz Marins**

Existem profissionais que fazem do local onde trabalham o seu mundo feliz. Essas pessoas são comprometidas com o seu sucesso pessoal e com o da empresa. Mas, infelizmente, isso não acontece na maioria das empresas!

Bônus: Será que os "bons tempos" eram realmente melhores? - 21 min

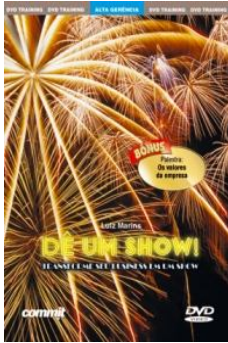


**55 - 5 Coisas que podemos fazer para atender melhor nosso cliente interno – 20 min**

**Luiz Marins**

O maior foco de atenção nas empresas é sempre para o cliente externo. Porém, muitas vezes nos esquecemos de nossos clientes internos, afinal são eles que atenderão, bem ou mal, aqueles clientes externos que pagam nossos salários.

## ***Gênero: Alta Gerência***



### **56 - Dê um Show! – 32 min**

#### **Luiz Marins**

Responda rapidamente a esta pergunta: O seu cliente aplaude em pé a sua empresa? Se demorou para responder, então assista já a este DVD. Nele você encontrará dicas para transformar o seu negócio em um verdadeiro show - e isso vale para a pequena, média e grande empresa.

Bônus: Os Valores da empresa - 19 min

# Gênero: Marketing



## 57 -Transforme seu balconista em vendedor – 29 min

### Luiz Marins

Se um cliente se propõe a sair de casa, enfrentar o trânsito, procurar um local para estacionar e entre tantas oportunidades escolheu visitar a sua loja para pesquisar o que procura, o que leva então alguns profissionais a terem mais sucesso como balconista do que outros?

**Os DVDs são utilizados na nossa Videoteca "Bom Dia Oportunidade" que é exibida toda terça-feira às 7:45h, basta confirmar sua presença para participar!**

**Realizamos também o empréstimo dos DVDs listados mediante assinatura de um termo de compromisso diretamente na ACI.**

**Os empréstimos são feitos apenas para associados, podendo ser retirado um DVD por vez, com o prazo máximo para devolução de sete dias úteis.**

**A não devolução no tempo determinado acarretará uma multa diária de R\$ 5,00 (cinco reais).**