

Nº	DVD - EMPREENDEDORISMO	AUTOR	ÁREA	TEMPO
01	A essência da Liderança de resultados (Bônus- Atitudes vencedoras)	Luis Paulo Luppá	Liderança	37 min 06 min
02	As 10 dicas para um empreendedor de sucesso (Bônus- Cuidado para não administrar pela exceção)	Luiz Marins	Empreendedorismo	23 min 20 min
03	Coaching – seja o melhor técnico para o seu time (Bônus- Por que treinar?)	Luiz Marins	Liderança	21 min 19 min
04	Comportamento X Atitude (Bônus- Alguma desgraça vai acontecer)	Luiz Marins	Comportamento	22 min 19 min
05	Criatividade & Potencial - Fazendo cócegas no cérebro (Bônus - Teste sua criatividade)	J C Bemvenuti	Motivação	44 min 17 min
06	10 Exemplos de Excelência no atendimento (Bônus - Afinal, quem é meu cliente?)	Luiz Marins	Atendimento	20 min 21 min
07	Fechar, fechar, fechar (Bônus- Manuais do Instrutor e do Participante)	Márcio Miranda	Vendas	20 min
08	Líder empreendedor transforma sonhos em resultados - mandamentos de ouro para quem vai abrir um novo negócio	Marco Aurélio Ferreira Vianna	Liderança avançada	45 min
09	Liderança pelo exemplo (Bônus - Organizações de aprendizagem)	Luiz Marins	Liderança	19 min 24 min
10	Marketing e vendas do século XXI (Bônus - Marketing e vendas do século XXI)	Luiz Marins	Marketing e vendas	40 min 52 min
11	Motivando para vencer 1 (Bônus - Treinamento interativo: 125 slides com acesso aos blocos do vídeo)	Luiz Marins	Motivação	58 min
12	Motivando para vencer 2 (Bônus Motivando para vencer 2)	Luiz Marins	Motivação	35 min 38 min
13	Negociação: Uma questão de competência	J B Vilhena e L. A. Costacurta Junqueira	Negociação	34 min
14	O Caça-Fantasma do Desperdício – Como encontrar na sua empresa o dinheiro que falta para investir (Bônus 60 slides que interagem com o vídeo)	Mário Donadio	Qualidade	28 min

15	O comportamento que vende (Bônus - Ganho)	Eduardo Botelho	Vendas	17 min 21 min
16	O Gerente moderno (Bônus Por que as reuniões são tão chatas?)	Luiz Marins	Alta gerência	22 min 20 min
17	O Planejamento da venda (Bônus - O esquema que vende)	Eduardo Botelho	Vendas	16 min 19 min
18	O quilômetro extra` (Bônus - A importância do trabalho voluntário)	Luiz Marins	Atitude	19 min 13 min
19	O trabalho em equipe (Bônus- A relevância da informação)	Luiz Marins	Teamwork	21 min 19 min
20	O vendedor matou a venda – os 10 maiores erros cometidos na oferta (Bônus - Galeria dos vendossauros)	Eduardo Botelho	Vendas	28 min 10 min
21	Os 10 tributos de um líder (Bônus - Simplicidade e foco)	Luiz Marins	Liderança	18 min 21 min
22	Os 7 pecados capitais do negociador	J B Vilhena	Negociação	32 min
23	Planejamento e Gestão da Comunicação	Edson Zogbi	Vendas	101 min
24	Por que eles não desistem? (Bônus - Vejo o bem que quero e faço o mal que não quero)	Luiz Marins	Atitude	21 min 20 min
25	Por que os funcionários não se comprometem? (Bônus - A importância do marketing interno)	Luiz Marins	Teamwork	20 min 19 min
26	Quando decorei todas as respostas, mudaram todas as perguntas	Américo Marques Ferreira e José Luiz meinberg	negociação	25 min
27	Vendendo o invivível – A arte de vender serviços	Márcio Miranda	Vendas	49 min
28	Vender, hoje, é mais cérebro do que músculo (Bônus - O Brasil visto lá de fora)	Luiz Marins	Vendas	20 min 19 min
	Ensinando a Aprender – Volume 1	Cesar Romão, César Souza, Leila Navarro e Reinaldo Polito	Treinamento educativo	98 min
	Ensinando a Aprender – Volume 2	Carlos A. Júlio, Dulce Magalhães, Max Gehringer, Daniel Godri e Waldez Ludwing	Treinamento Educativo	109 min
	Ensinando a Aprender – Volume 3	Eugenio Mussak J. R. Gretz Içami Tiba Luiz Marins	Treinamento educativo	123 min