



INSTITUTO VENDA POSITIVA

APRESENTAÇÃO

2026

SOBRE NÓS

Há 18 anos no mercado, o Instituto Venda Positiva tem ajudado vendedores e gestores de vendas a alcançarem Alta Performance por meio de técnicas e ferramentas exclusivas.



NOSSOS NÚMEROS

Desde 2008 já treinamos mais de 30 mil vendedores e gestores de vendas. Além de médicos, advogados, dentistas, compradores, diretores e presidentes de grandes empresas.

Além disso, nossa metodologia foi aprovada e implantada por mais de 100 empresas.

NOSSA MISSÃO

Fomentar e prover desenvolvimento para alta performance em vendas, gerando riqueza

METODOLOGIA

Alé do CHA: Conhecimento, Habilidade e Atitude, adotamos os 5 Ps do desenvolvimento de Alta Performance.

LOCALIZAÇÃO

Estamos onde você estiver! Mas se quiser tomar um café com a gente e treinar em nosso espaço, estamos em Higienópolis, São Paulo - SP.

OS 5 Ps

DO DESENVOLVIMENTO DE ALTA PERFORMANCE

Temos a consciência do desafio de trabalhar a educação corporativa para adultos (método andragógico) e profissionais que conquistaram seu sucesso empiricamente, com verdades e métodos próprios e particulares. Os profissionais de vendas.

Além da preocupação - e efetiva ocupação - com o "CHA", para garantir a absorção do CONHECIMENTO, via conteúdo dinâmico, o desenvolvimento das HABILIDADES por meio de exercícios práticos, exposição e feedback e cultivo da melhor ATITUDE, com o fomento de novos comportamentos, durante e após o treinamento, que ampliam as competências e resultados do profissional treinado.

Adotamos o revolucionário e exclusivo Método 5 Ps do Desenvolvimento de Alta Performance:

1) Preditivo - Utiliza informações comportamentais, diagnosticadas com assessments como o DISC e informações quantitativas das fases do ciclo da venda. Medindo assim fortalezas e fraquezas nas 10 competências fundamentais da Venda Positiva e nos processos básicos do ciclo.

2) Preventivo - Com base nas informações preditivas, foca em estratégias proativas para evitar lacunas irreversíveis nos resultados imediatos e futuros, em vez de apenas tratá-las após o aparecimento.

3) Personalizado - Adapta o treinamento com exemplos e exercícios de casos reais e particulares de cada treinando, trazidos nas dinâmicas ou no diagnóstico prévio. As atividades e exercícios são adaptados às características individuais de cada segmento ou mesmo de cada treinando, pois que funciona para um profissional pode não funcionar para outro.

4) Participativo - Encoraja o treinando a ser um agente ativo em seu próprio desenvolvimento com, por exemplo, comparações de resultados dele mesmo no presente com os de seu passado, antes de compara-lo com outros profissionais. O treinando torna-se um parceiro na tomada de decisões do que deve fazer, compartilhando responsabilidades com o tutor. Um exemplo disso é a escolha do que vai fazer ou deixar de fazer. No programa o treinando pode escolher até 20% das atividades a não serem entregues. Sendo, então, os outros 80% entregas obrigatórias para sua certificação.

5) Parceiro - Reforça a colaboração entre o treinando, o tutor e outros profissionais no projeto, ou mesmo influenciadores positivos externos, como coach pessoal ou psicólogos. O cuidado não é unilateral, mas sim um esforço conjunto para a alta performance do treinando.

Essa revolucionária e exclusiva abordagem propõe a mudança do processo convencional de ensino, reativo e genérico, para um modelo proativo, individualizado e colaborativo.

NOSSO TIME

Nossos consultores também atuam com vendas diariamente para manter o repertório sempre atualizado. Todos os profissionais são experts em vendas e negociação, além de vasto conhecimento em gestão de equipes, marketing, finanças e comportamento.



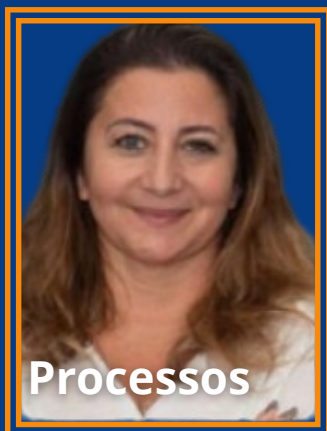
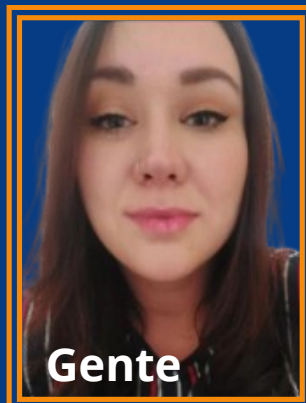
Mário Rodrigues

Comunicólogo, pós-graduado em administração de empresas e marketing. Vendedor há mais de 30 anos, gestor e diretor de vendas, em companhias nacionais e multinacionais.

Criador do Método "Venda e Negociação Positiva" e nos últimos anos tem contribuído com a formação de mais de 30 mil gestores de vendas, vendedores e empreendedores dentro e fora do Brasil.

Patricia Andrade

Formada em Administração e Psicologia, pós graduada em Gestão de Pessoas. Possui mais de 10 anos de experiência com a Venda Positiva, vivência em negociações complexas e atuação no Funil de Vendas. Analista comportamental com foco em desenvolvimento humano. Tem ajudado profissionais no autoconhecimento para o desenvolvimento profissional e pessoal e na busca constante da alta performance.



Gisele Varoli

Formada em Administração e MBA em Gestão de Negócios. Carreira em governança do segmento B2B, com mais de 18 anos em grandes empresas de telecomunicações. Scrum Product Owner e Certificação Internacional em Coaching. Desenvolvimento e gestão de projetos de transformação organizacional, aumento de eficiência, planos estratégicos de negócios, regência orçamentária e criação de KPIs para área comercial

Luci Duarte

Terapeuta Holística internacional. Formada em Direito, Terapia Holística com especialização em Fitoenergética e Aura Master, fundadora da Casa da Árvore Terapias.



CLIENTES E PARCEIROS

Veja quem já aprova e usa nosso método:



NOSSO NPS



É pelo método NPS - "Net Promoter Score" que sabemos o quanto nossos clientes estão satisfeitos e indicam a qualidade do nosso trabalho.

NOSSO ÍNDICE:

88

**NPS Zona de
Excelência
76 à 100**

MATERIAL DIDÁTICO

Em todos os nossos treinamentos, o treinando recebe nosso EXCLUSIVO MATERIAL DIDÁTICO.

Com o LIVRO MÉTODO IBNVENDAS, os alunos têm uma "plataforma" com todo o conteúdo e acesso ilimitado aos vídeos e atividades de seu curso.

Além da agenda especial do VP (Vendedor Profissional), os cartões gatilhos de memória, e outros mimos...





TURMAS REGULARES

2026

VPF | VENDA POSITIVA FUNDAMENTAL

O VPF têm como foco a excelência da venda consultiva no atendimento do cliente presencialmente, ao telefone ou outras plataformas de comunicação. Estabelecimento de "rapport" e técnicas de empatia, para a rápida e certa solução de problemas, resolução de conflitos e negociação com identificação de oportunidades para vendas.

Diagnóstico Prévio

"Assessment" DISC (com devolutiva em grupo nas aulas de negociação) de todos os participantes, para identificação dos perfis comportamentais e potenciais oportunidades de melhoria, além de habilitar na identificação dos perfis comportamentais dos clientes e como isso pode ajudar nas negociações.

VPF | CONTEÚDO

A) Ciência da Venda:

- Necessidades, compra e venda;
- Origem das insatisfações dos clientes;
- Identificação da causa raiz;
- Condução nas decisões do cliente via investigação;
- O modelo "NES"- Investigação Positiva
- Como lidar com as objeções;
- As fases da mudança e aceitação – Como ajudar e conduzir o cliente para a solução efetiva e derradeira;
- Estabelecendo próximos passos para a manutenção da relação comercial positiva e lucrativa – a Vendas Positiva.

B) Ciência da Negociação

- MNCA – Modelo de Negociação por Cognição Acompanhada;
- Estilos de negociação, Modelo Harvard e além;
- Os perfis comportamentais na negociação (DISC);
- Auto conhecimento e identificação no cliente;
- NVC "nonviolent communication";
- PNL (programação neurolinguística) na negociação.

CONSULTE AS DATAS DAS PRÓXIMAS TURMAS

• **VPF - Venda Positiva Fundamental**

- Itens Inclusos: Material didático, 13 aulas gravadas, 4 aulas ao vivo/presencial
- **Investimento: R\$ 1.500,00**

FPV | FORMAÇÃO PROFISSIONAL EM VENDAS

O FPV têm como foco a excelência da venda consultiva no atendimento do cliente presencialmente, ao telefone ou outras plataformas de comunicação. Estabelecimento de "rapport" e técnicas de empatia, para a rápida e certa solução de problemas, resolução de conflitos e negociação com identificação de oportunidades para vendas e a manutenção do relacionamento com o cliente. No FPV tem-se também como objetivo a capacitação na auto gestão do funil de vendas para alta performance.

Diagnóstico Prévio

"Assessment" DISC (com devolutiva em grupo nas aulas de negociação) de todos os participantes, para identificação dos perfis comportamentais e potenciais oportunidades de melhoria, além de habilitar na identificação dos perfis comportamentais dos clientes e como isso pode ajudar nas negociações.

FPV | CONTEÚDO

A) Matemática das Vendas:

- Indicadores de Resultados;
- Metas e resultados;
- Funil de vendas;
- Empatia e Simpatia, como exercitar e usar.

B) Ciência da Venda:

- Necessidades, compra e venda;
- Origem das insatisfações dos clientes;
- Identificação da causa raiz;
- Condução nas decisões do cliente via investigação;
- O modelo "NES"- Investigação Positiva
- Como lidar com as objeções;
- As fases da mudança e aceitação – Como ajudar e conduzir o cliente para a solução efetiva e derradeira;
- Estabelecendo próximos passos para a manutenção da relação comercial positiva e lucrativa – a Vendas Positiva.

C) Ciência da Negociação

- MNCA – Modelo de Negociação por Cognição Acompanhada;
- Estilos de negociação, Modelo Harvard e além;
- Os perfis comportamentais na negociação (DISC);
- Auto conhecimento e identificação no cliente;
- NVC "nonviolent communication";
- PNL (programação neurolinguística) na negociação.

D) Competências Fundamentais e Técnicas de Motivação

- As dez competências fundamentais em vendas;
- As competências no funil de Vendas;
- Motivação em vendas, criação e manutenção.

E) Plano Tático de Vendas (PTV)

- O que é um PTV;
- 5W2Hs e mais duas perguntas chaves;
- Preparação do PTV

CONSULTE AS DATAS DAS PRÓXIMAS TURMAS

- **FPV - Formação Profissional em Vendas**

- Itens Inclusos: Material didático, 18 aulas gravadas, 7 aulas ao vivo/presencial, apresentação de Plano Tático com feedback
- Investimento: R\$ 4.000,00

- **FPV - Formação Profissional em Vendas Key Account**

- Itens Inclusos: Material didático, 18 aulas gravadas, 7 aulas ao vivo/presencial, apresentação de Plano Tático com feedback + 01 sessão exclusiva de mentoria com Mário Rodrigues
- Investimento: R\$ 4.700,00

- Não incluso:

- Alimentação
- Transporte

GPV | GESTÃO PROFISSIONAL EM VENDAS

Curso com a duração de 120 horas, composto por 2 módulos:

- **Módulo I (Vendas)** - com a participação no Formação Profissional em Vendas, composto por 7 aulas presenciais e 17 aulas e atividades pelo material didático
- **Módulo II (Gestão)** - 6 aulas presenciais e/ou à distância, totalmente práticas e baseadas na realidade de cada líder/gestor

O foco do GPV é o desenvolvimento da liderança para a gestão do Funil de Vendas do time, realizar a gestão do processo de vendas, apoiando do time com ferramentas e técnicas para a alta performance além de realizar a gestão de pessoas com técnicas de liderança situacional, motivação e desenvolvimento das competências dos liderados para obtenção de resultados cada vez melhores.

GPV | CONTEÚDO MÓDULO II

A) Gestão dos Resultados

- Fundamentos de Gestão Profissional em Vendas;
- Atributos, responsabilidades e atividades do Gestor Comercial;
- Foco em resultados; Modelos de gestão;
- Como definir metas e cotas;
- Indicadores de resultados;
- Mapeamento de território e roteirização;
- Definição da equipe de vendas por perfil de atuação;
- Modelos para criação de planos de ação.

B) Gestão do Processo de Vendas:

- Criação e análise de relatórios de alta performance em vendas;
- Gestão de oportunidades e forecast;
- Gestão de Funil | Pipeline;
- Adequação do ciclo de vendas para o modelo B2B e B2C;
- Princípios do CRM (Customer Relationship Management);
- Estratégias de wallet share e marketshare;
- Como estimular o crossselling e o up-selling;
- Modelagem do Processo de Vendas.

C) Gestão da Equipe de Vendas:

- Como criar campanhas de incentivo;
- Remuneração – Comissões e bônus da equipe de vendas;
- Recrutamento e seleção de vendedores;
- Atração e retenção de talentos em vendas;
- Como construir uma equipe de alto desempenho;
- Treinamento e formação da equipe de vendas;
- Como motivar e mobilizar a equipe de vendas;
- A arte de dar e receber feedback;
- Como melhorar o clima organizacional.

E) Plano Estratégico e Tático de Gestão em Vendas (PETGV)

- O que é um PETGV;
- 5W2Hs e mais duas perguntas chaves;
- Preparação do PETGV;
- Apresentação do PETGV com avaliação 360 graus e "feedbacks".

CONSULTE AS DATAS DAS PRÓXIMAS TURMAS

- **GPV - Gestão Profissional em Vendas**

- Itens Inclusos: Material didático, 17 aulas gravadas, 13 aulas ao vivo/presencial, apresentação de Plano Estratégico e Tático em Vendas, com feedback

- **Investimento: R\$ 8.000,00**



INSTITUTO VENDA POSITIVA

IN COMPANY

2026

TREINAMENTOS IN COMPANY

Todos os cursos em formato Turmas Regulares, podem ser realizados em formato In Company e personalizado conforme necessidade e objetivos da equipe.

O cronograma e conteúdo é montado de acordo com a necessidades e objetivos, além disso todos também certificados com o badge – medalha digital (personalizada com a logo da empresa) e certificados para impressão.

Elaboração do treinamento

Para um treinamento In Company ser realizado com sucesso, realizamos, caso necessário, cliente oculto, reunião com gestores/diretores para entender os objetivos e necessidades da equipe para indicação do melhor conteúdo programático e carga horária a ser realizado.

Antes do treinamento realizamos pesquisas comportamentais DISC com todos os participantes para ser trabalhado durante o treinamento.

Todos materiais didáticos também são personalizados e entregues aos participantes.

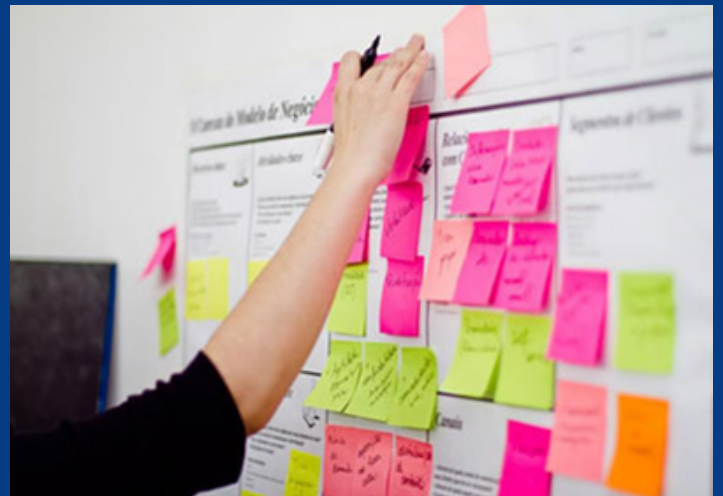
WAR ROOM (SALA DE GUERRA)

Workshop de 8 horas para aplicação efetiva e prática do método de venda de alta performance “Venda Positiva”. Para “Vender um mês em um dia”.

O objetivo é gerar uma mudança de modelo mental e postura instantânea, imersão nas oportunidades do Funil de Vendas e ação imediata com os clientes para gerar maior índice de conversão.

O War Room, torna o seu time mais estratégico, com planejamento e ação que é possível gerar mais resultados em menor tempo.

No War Room colocamos a disposição do time todo o recurso necessário para que seja possível a conquista do maior números de negócios possíveis. Seja recursos físicos, prazos, negociação, reunião ou o que for necessário para que a proposta avance no funil de vendas.



No War Room colocamos a disposição do time todo o recurso necessário para que seja possível a conquista do maior números de negócios possíveis.



Seja recursos físicos, prazos, negociação, reunião ou o que for necessário para que a proposta avance no funil de vendas.

JOGOS CORPORATIVOS

Com aplicação de jogos lúdicos com a equipe é possível apresentar diversas ferramentas vendas e negociação, e exercitar na prática todo o conceito. Por ser uma ferramenta divertida com práticas, o método é facilmente aprendido.

Os jogos são sempre customizados com casos reais e produtos da empresa contratante e ao final os vencedores são premiados com medalhas e exposição

JOGO MNCA

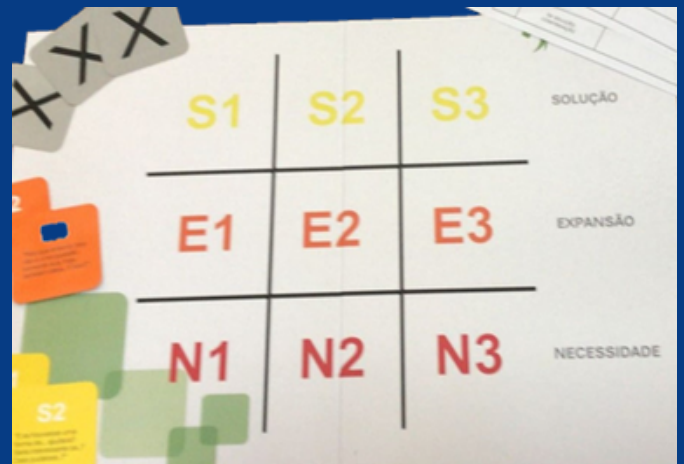
O Modelo de Negociação por Cognição Acompanhada é utilizado para que o vendedor possa identificar o perfil comportamental do cliente na negociação, gerando rapport adequado e ajudar conscientemente no processo de tomada de decisão.



Esse jogo tem, sobretudo, o objetivo de praticar a Venda Consultiva. O jogador pratica, ao mesmo tempo e com muita dinâmica, a gestão de oportunidades, gestão do tempo, gestão de conflitos, argumentação e tenacidade para a competição. Ao final de uma competição de grupos, o grupo vencedor é premiado com medalhas.

JOGO NES

O jogo trata das perguntas fundamentais da Venda Consultiva. Tem o objetivo de praticar Investigação Positiva, com perguntas personalizadas para seu negócio e segmento



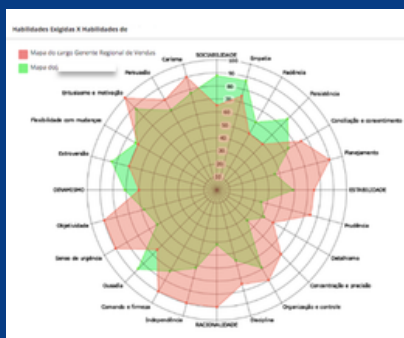
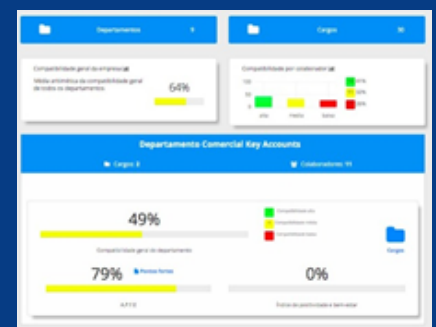
Milhares de pessoas já treinadas com nossos jogos corporativos. Método divertido para alavancar resultados, aprender novas ferramentas e unir todo o time em um dia especial.



ENGENHARIA DE EQUIPES

A Engenharia de Equipes nos permite realizar a análise dos cargos e quais os requisitos necessários para que a função seja exercida com sucesso e alinhando com os perfis comportamentais dos colaboradores saber o quanto este está alinhado ao cargo. Assim pode-se desenvolver o colaborador e/ou realocá-lo.

Dashboard interativo e de fácil utilização e mapeamento da organização ou departamento a ser trabalhado



Por meio de gráficos e relatórios comparativos é possível identificar o perfil do colaborador com os requisitos do cargo, e assim desenvolver um plano de ação para o seu desenvolvimento

Com a Engenharia de Equipes será possível elaborar os planos de ação necessários, com acompanhamento de líderes, mentorias e acompanhamento de reunião de líderes no pós treinamentos para garantir o resultado das vendas do dia-a-dia



PALESTRAS

Além de todo conteúdo das Academias de Vendas e cursos em turmas regulares temos a possibilidade de realizar palestras técnicas, motivacionais e de sensibilização para o time. Com diversos temas e, personagens para que sua palestra seja um Espetáculo de Vendas. Veja abaixo algumas sugestões:

- Soft Skills e Head Skills;
- Aprendendo com os anti-modelos;
- Planejamento;
- Vendas e Negociação;
- Motivação;
- Áreas de interesse e KPI's;
- Desconto não se dá, se vende;
- Obrigado, estou só olhando;
- O cliente não tem sempre razão.



Fitoenergética e AuraMaster

