



# Portfolio

**L.A. COSTACURTA JUNQUEIRA**

CEO (*Chief Executive Officer*)

**J.B. VILHENA**

Presidente

[www.institutomvc.com.br](http://www.institutomvc.com.br)

---

## SUMÁRIO

• <i>Foco em Resultados</i> .....	03
• <i>Visão Geral</i> .....	03
• <i>O que o INSTITUTO MVC oferece</i> .....	04
• <i>Foco no Foco do Cliente e Interações com sua Cadeia de Valor</i> .....	05
• <i>Características dos Trabalhos do INSTITUTO MVC</i> .....	05
• <i>Treinamentos e Consultoria</i>	
• <i>Produtos</i> .....	05
• <i>Palestras</i> .....	09
• <i>Equipe</i>	
• <i>Presidência e Consultores do INSTITUTO MVC</i> .....	11
• <i>Outros Produtos / Serviços do INSTITUTO MVC</i> .....	15
• <i>Relação Parcial de Clientes</i> .....	15

## FOCO EM RESULTADOS

O foco estratégico e operacional do **INSTITUTO MVC** é o compromisso com o resultado dos seus clientes, a partir de uma visão consultiva de suas necessidades.

O **INSTITUTO MVC** entende que as demandas da Educação Corporativa nas organizações são melhores atendidas a partir do conceito de “**Sistema Integrado de Treinamento**”. Na prática, isto significa oferecer para uma mesma necessidade do cliente, propostas metodológicas e instrumentos operacionais que se constituam em alternativas válidas para a solução da demanda.

O objetivo desta abordagem multifuncional é permitir solução mais rápida, abrangente, sinérgica e econômica, garantindo simultaneidade no processo de mudança e informação.



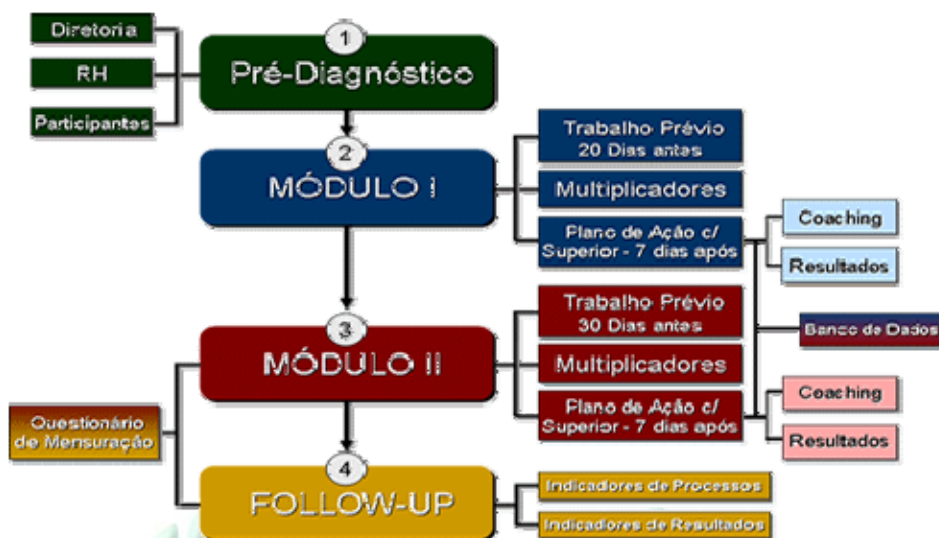
## VISÃO GERAL

No segmento de Educação Corporativa o **INSTITUTO MVC** atua primordialmente em:

- ▶ Treinamentos, Seminários e Palestras sob encomenda ou pré-formatados;
- ▶ Produção de conteúdo para ensino presencial e à distância (mais de 1.000 artigos, 45 livros, 43 DVDs / Vídeos, 11 programas *E-learning*, inclusive em espanhol, e a *Newsletter Insight MVC*);
- ▶ Consultoria em Produtos (Montagem de Universidades Corporativas, Criação/Estruturação de Departamentos de RH, Vendas e Marketing);
- ▶ Consultoria em Processos (Alinhamento Estratégico, *Coach*, Negociação, Vendas, Liderança, *Change Management*, *Team Building* e Comunicação), Certificação, Competência de Implementação, Prevenção e Gestão de Crises;
- ▶ Pesquisa de Clima e de Engajamento Organizacional.

## O QUE O INSTITUTO MVC OFERECE

### ▶ METODOLOGIA E ATIVIDADES



- ▶ Programas **CUSTOMIZADOS** visando ampliar o custo / benefício para o contratante;
- ▶ **PROGRAMAS** com horizonte de curto, médio e longo prazo, que possibilitam combinar atividades presenciais, *e-learning* e DVDs;
- ▶ **CONSULTORES** que conciliam extensa experiência como executivos e sólida formação acadêmica, oriundos da FGV, USP e Fundação Dom Cabral;
- ▶ Tangibilidade de seus produtos e serviços, expressa através dos livros, artigos, vídeos e programas *e-learning* produzidos por seus consultores;
- ▶ **LIVROS** especialmente desenvolvidos para os eventos de cada cliente;
- ▶ **PROFUNDIDADE DAS ABORDAGENS** em oposição a intervenções superficiais;
- ▶ Consideração de quatro **ETAPAS** em qualquer programa:
  - Diagnóstico;
  - Evento / Programa;
  - Follow-up;
  - Consultoria de Implantação.
- ▶ Sistemática própria de **MENSURAÇÃO DE RESULTADOS**, qualificando e quantificando metas pré-estabelecidas;
- ▶ **METODOLOGIA** com abordagem andragógica, de características dedutivas. Nossos treinamentos vão da prática para a teoria, da identificação da necessidade de solução para um problema à base teórica para equacionamento dessa solução. Enfatiza a discussão / implantação de mudanças pessoais e organizacionais ao longo do próprio programa – através da elaboração de um plano de ação a ser posto em prática imediatamente – que envolve, inclusive, superiores, pares e subordinados;

- ▶ **FERRAMENTAS** (mídias) de T&D por massa crítica, que possibilitam o treinamento simultâneo de maior número de pessoas, mantendo as características participativas / interativas existentes em grupos menores;
- ▶ Postura permanente de **INOVAÇÃO** e **COMPARTILHAMENTO** de conhecimento;
- ▶ **SOCIALIZAÇÃO** contínua de sua produção intelectual com o cliente, através da remessa semanal da *Newsletter INSIGHT MVC*;
- ▶ **ATUALIZAÇÃO** permanente de seus produtos e serviços decorrente da participação anual e realização de palestras em congressos nacionais e internacionais;
- ▶ **PRODUÇÃO** de pesquisas visando respaldar e adaptar à realidade brasileira trabalhos em Consultoria, Educação Corporativa e Publicações;
- ▶ **ATIVIDADES** desenvolvidas em inglês e espanhol;
- ▶ **POLÍTICA** incondicional de **GARANTIA**; basta um documento escrito enviado pelo cliente para arbitrar o valor do serviço recebido, desde custo zero até o valor total da proposta.

## FOCO NO FOCO DO CLIENTE E INTERAÇÕES COM SUA CADEIA DE VALOR

Nas diversas alternativas de prestação de serviços do **INSTITUTO MVC**, prevalece o **FOCO NO FOCO DO CLIENTE** e as interações com sua cadeia de valor. Não é possível a promoção das mudanças sem o perfeito entendimento do processo de geração de valor do cliente. É a partir dessa premissa básica que o **INSTITUTO MVC** vai buscar os elementos necessários para garantir que o resultado final do programa esteja de acordo com as necessidades e expectativas de seus clientes.

## CARACTERÍSTICAS DOS TRABALHOS DO INSTITUTO MVC

(Consultoria, Educação e Pesquisa).

- ▶ Liberdade de consulta a todos os tópicos de seu portal - Português, Inglês e Espanhol – no qual podem ser acessados mais de 1.000 artigos, 60 instrumentos de autodiagnóstico, apresentações em PowerPoint, novidades dos Congressos Internacionais;
- ▶ Índice de 88% de RENOVAÇÃO DOS CONTRATOS com o mesmo cliente;
- ▶ 26 CONSULTORES em TEMPO integral ou vinculados por produto.

## TREINAMENTOS E CONSULTORIA

### PRODUTOS

#### ✓ ESTRATÉGIA CORPORATIVA

- ▶ Certificação (nas áreas: Comercial e RH)
- ▶ Cidadania Corporativa
- ▶ Competência de Implementação (*O Day After*)
- ▶ Cultura Organizacional em Vendas
- ▶ Estratégia para Alavancagem de Resultados Comerciais
- ▶ Implantação e Auditoria de Universidades Corporativas
- ▶ Indicadores de Resultados Empresariais
- ▶ Pensamento Sistêmico
- ▶ Planejamento, Pensamento e Administração Estratégica
- ▶ Prevenção e Gestão de Crises

#### ✓ COMPETÊNCIAS

##### • Atendimento

- ▶ A Arte do Relacionamento com Clientes
- ▶ Atendimento ao Cliente como Diferencial Competitivo
- ▶ Estratégias de relacionamento com o consumidor / cliente (interno/externo)

##### • Comunicação

- ▶ Comunicação Assertiva
- ▶ Comunicação Escrita como Alavancagem de Performance
- ▶ Comunicação Vendedora e Eficaz
- ▶ Comunicação: Foco em Resultados (*Técnicas de Apresentação*)
- ▶ Comunicação Interpessoal
- ▶ Comunicação Por E-mail: Uma Ferramenta Estratégica de Gestão
- ▶ Comunicação Verbal e Gestual
- ▶ Comunicação Verbal, Interpessoal e Corporativa
- ▶ Comunicação Verbal e Marketing Pessoal
- ▶ Quebrando os Paradigmas da Comunicação Escrita
- ▶ Comunicação *Skills*
- ▶ Comunicação Corporativa
- ▶ Técnicas de Comunicação Através da PNL

##### • Compras

- ▶ Compras Consultivas
- ▶ Negociação em Compras

##### • Equipe (*Team Building*)

- ▶ A Formação do Time Executivo / Secretária
- ▶ A Formação do Time Executivo / Supervisor
- ▶ Gente que Entende de Gente dá Certo Eternamente
- ▶ Paradoxos da Co...petição

##### • Ética

- ▶ Ética Empresarial e Responsabilidade Social

##### • Finanças

- ▶ Finanças para (Não) Financeiros

- **Liderança** (*Gestão de Pessoas*)
  - ▶ Avaliando com Justiça o Desempenho dos Colaboradores
  - ▶ Líder como *Coach*
  - ▶ Gestão de Pessoas e de Negócios
  - ▶ Liderança e Gestão Empreendedora
  - ▶ Liderança & Motivação para Equipes de Vendas
- **Mudança** (*Change Management*)
  - ▶ Gestão da Mudança e da Informação
  - ▶ Mudança – *Change Management*
- **Negociação**
  - ▶ Como Negociar Contratos
  - ▶ Negociação e Articulação
  - ▶ Negociação Avançada
  - ▶ Negociação para Clientes Internos
  - ▶ Negociação e Conflitos
  - ▶ Negociação em Compras
  - ▶ Negociação em Equipe
  - ▶ Negociação Flexibilidade e Confiança
  - ▶ Negociação: Foco em Resultados (*Técnicas de Negociação*)
  - ▶ Negociação Internacional
  - ▶ Negociação em Serviços
  - ▶ Negociação Sindical
  - ▶ Negociação em Vendas
  - ▶ Negociação Virtual

Conheça também nosso **Pocket MBA – Comportamento Organizacional em Negociação**

- **Processo Decisório**
  - ▶ Decisões Estratégicas
  - ▶ Decisões: Razão ou Intuição
  - ▶ Processo Decisório e Solução de Problemas
- **Projetos** (*Gestão de Projetos*)
  - ▶ Criatividade: Abordagem Conceitual e Prática em Projetos
  - ▶ Desenvolvimento de Marketing de Projetos
  - ▶ Gerência de Contratação de projetos
  - ▶ Gerência de Custos dos projetos
  - ▶ Gerência de Escopo de Projetos
  - ▶ Gerência de Qualidade em Projetos
  - ▶ Gerência de Recursos humanos em Projetos
  - ▶ Gerenciamento de Processos
  - ▶ Gestão de Projetos
  - ▶ Gestão por Resultados: Visão Estratégica em Projetos
  - ▶ Gestão do Tempo em Projetos
  - ▶ O *Business* de Projetos
- **Tempo e Organização do Trabalho**
  - ▶ Organização do Trabalho, Gestão do Tempo e da Energia na Era da Informação
  - ▶ Reuniões com Foco em Resultados
  - ▶ Delegação para a Eficácia Gerencial
  - ▶ Melhoria da *Performance* Gerencial

- **Vendas**

- ▶ Certificação Comercial
- ▶ Cliente Leal ou Fiel?
- ▶ Como Vender na Era do Cliente Nunca Satisfeito
- ▶ Como Vender se o Cliente Está Fugindo de Nós?
- ▶ Desenvolvimento de Projetos em Marketing e Vendas
- ▶ Gestão do Relacionamento com Parceiros Comerciais (Canais)
- ▶ Gestão de Vendas e Administração do Relacionamento com Clientes
- ▶ Liderança e Motivação de Vendedores
- ▶ Matemática Financeira Aplicada a Vendas
- ▶ Métodos e Técnicas de Planejamento de Vendas
- ▶ Recrutamento e Seleção de Vendedores
- ▶ Satisfação Garantida ou seu Cliente não Volta
- ▶ Técnicas de Vendas com PNL
- ▶ Traduzindo Objetivos em Planos Práticos: Fundamentos do Plano Comercial
- ▶ Treinamento de Vendedores Próprios e de Parceiros
- ▶ Venda Baseada em Análise de Valor
- ▶ Vendas Consultivas
- ▶ Vendas, Distribuição e Logística
- ▶ Vendas para Quem não é de Vendas

Conheça também nossos **Pockets MBA's – Certificação Comercial e Desenvolvimento de Gestores e Profissionais de Vendas**

- ✓ **MARKETING**

- ▶ Aprendizado Organizacional sobre Marketing e Desenvolvimento de Competências Analíticas
- ▶ CRM do Futuro
- ▶ *Customer Service* Século XXI
- ▶ Estratégias de Marketing
- ▶ Gestão da Cadeia Logística e Canais de Marketing
- ▶ Gestão do Composto Promocional
- ▶ Gestão de Preços e Análise de Atratividade de Investimentos.
- ▶ Gestão de Produtos e Marcas
- ▶ Gestão de Serviços e Marketing Interno
- ▶ Implantando o Marketing de Relacionamento e de Tempo Real
- ▶ Marketing de Projetos
- ▶ Planejamento Estratégico de Marketing

- ✓ **UNIVERSIDADE CORPORATIVA**

- ✓ **OUTROS PRODUTOS**

- ▶ Motivação para Resultados
- ▶ *Coaching*: Processo e Produto
- ▶ Gerência de Oportunidades
- ▶ Criatividade e Inovação com Foco na Solução de Problemas
- ▶ Inteligência Emocional e suas Aplicações Gerenciais
- ▶ Como Transformar RH em Centro de Lucros
- ▶ Cada Empresa tem o Consultor que Merece
- ▶ Certificação em RH

✓ **POCKETS MBA'S**

- ▶ Pocket MBA – Competência Organizacional em Negociação
- ▶ Pocket MBA – Comunicação Integrada
- ▶ Pocket MBA – Desenvolvimento de Gestores e Profissionais de Vendas
- ▶ Pocket MBA – Gestão de Pessoas e Negócios
- ▶ Pocket MBA – Estratégia de Marketing
- ▶ Pocket MBA – Melhoria de *Performance* de Executivos e Gestores
- ▶ Pocket MBA – Prevenção e Gestão de Crises
- ▶ Pocket MBA – Secretárias Sênior
- ▶ Pocket MBA – Gestão de Projetos

✓ **PROGRAMAS EM ESPANHOL**

- ▶ Programa de Desarrollo de Liderazgo (PDL)
- ▶ Programa de Desarrollo del Team Building
- ▶ Programa de Relación con el Clientes (PRC)
- ▶ Programa sobre Técnicas de Ventas y Negociación (CTVN)

✓ **PROGRAMAS EM INGLÊS**

- ▶ Customer Relationship Program
- ▶ Leadership Development Program
- ▶ Sales and Negotiation Seminar
- ▶ Team Building Development Program

Todos os programas estão disponíveis sob forma individualizada (*Coaching*)

## PALESTRAS

✓ **NOVIDADES**

• **Coaching**

- ▶ Você Sabe Realmente fazer *Coaching*?

• **Comunicação**

- ▶ Comunicações Vendedoras

• **Equipe (Team Building)**

- ▶ Como Conquistar seu Espaço sem Perder a Cooperação dos Outros
- ▶ Gente que Entende de Gente Dá Certo Eternamente
- ▶ Transformando Diferenças em Afinidades e Oportunidades de Desenvolvimento

• **Gestão**

- ▶ O Paradoxo da Experiência
- ▶ O Porquê e o Como da atitude Profissional
- ▶ O Que Fazer com essa Tal Inteligência Emocional?
- ▶ Quem Sabe Faz a Hora, não Espera Acontecer
- ▶ Recompensando o Sucesso para não Premiar o Fracasso
- ▶ *YES Positive Stress!*

• **Liderança**

- ▶ *Serial Killers* Organizacionais
- ▶ Você Sabe o que é Gerência de Oportunidades?

- **Marketing**
  - ▶ *Customer Service* Século XXI
  - ▶ *Endomarketing* - Mitos e Arquétipos sobre a Venda Interna
  - ▶ *Marketing* de Projetos: Como Viabilizar Idéias / Projetos
  - ▶ *Marketing* Não Tudo, mas Tudo é *Marketing*!
  - ▶ Valor em Servir: Gestão Avançada de *Marketing*
  
- **Motivação / Energização**
  - ▶ Motivação e Comprometimento
  - ▶ O Sim e o Não da Motivação
  
- **Mudança / Change Management**
  - ▶ Cidadania Corporativa
  - ▶ Inovar ou Evaporar?
  - ▶ Mudança e Produtividade através de Jogos
  - ▶ Quando Decorei Todas as Respostas da Vida, Mudaram Todas as Perguntas
  
- **Negociação**
  - ▶ A Ética nas Negociações Comerciais
  - ▶ O Mito da Negociação Ganha-Ganha
  
- **Planejamento / Estratégia**
  - ▶ A Concorrência Vem Aí!!!
  - ▶ Competência de Implementação
  - ▶ Tendências e Cenários Estratégicos e Empresariais
  
- **Processo Decisório**
  - ▶ Decisões Estratégicas
  - ▶ Decisões: Razão ou Intuição?
  
- **Recursos Humanos**
  - ▶ Cada Empresa tem o Consultor que Merece
  - ▶ Como Avaliar com Justiça o Desempenho de seus Colaboradores
  - ▶ Como Utilizar Filmes em Processos de Seleção de Pessoal, Treinamentos e Reuniões
  - ▶ Desenvolvendo Competências para um Relacionamento Interpessoal Eficaz
  - ▶ Usando a Inteligência Emocional para Vencer as Barreiras à Implantação do *E-Learning*
  
- **Tempo**
  - ▶ Gerencie a Energia e Não o Tempo
  - ▶ Gestão do Tempo: Todos Sabem, Poucos Fazem
  
- **Universidade Corporativa**
  - ▶ Educação Corporativa: Estratégias que não Resistem a Palavras
  - ▶ Universidade Corporativa – Não Use seu Santo Nome em Vão

- **Vendas**

- ▶ Caro é o que Não Vale
- ▶ Como Vender na Era do Cliente nunca Satisfeito
- ▶ Como Vender se o Cliente Está Fugindo de Nós
- ▶ Compras Consultivas: O que é isso?
- ▶ Perca a Esperança e Venda muito em 2008!
- ▶ Qualidade de Vendas e Fidelização de Clientes
- ▶ Qual o seu Índice de Geração de Confiança?
- ▶ Os Desafios Enfrentados por Quem Vende Intangíveis
- ▶ Os Porquês da Certificação Comercial?
- ▶ Vendas Baseadas em Análise de Valor
- ▶ Vendas Orientadas para Resultados: da Competição Externa à Parceria Interna.
- ▶ Você é Bom de Venda ou são seus Clientes que Fazem de Tudo para Comprar?
- ▶ Satisfação Garantida ou seu Cliente não Volta!

Várias palestras estão disponíveis em Inglês, Francês e Espanhol. [Consulte-nos!](#)  
Para solicitar artigos sobre cada tópico. [Clique aqui!](#)



## EQUIPE

### ✓ PRESIDÊNCIA

#### **Luiz Augusto Costacurta Junqueira - CEO (Chief Executive Officer)**

Graduação pela FGV com especialização nos EUA; Especialista em Educação Corporativa, Planejamento Estratégico de T&D, Universidades Corporativas; Autor de 08 livros e 01 programa *E-learning*. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

#### **João Baptista Vilhena - Presidente**

Mestre em Planejamento pela FGV; Coordenador dos MBAs Gestão Comercial e Gestão Estratégica de Serviços da FGV; Especialista em Planejamento Estratégico, Vendas Consultivas, Certificação, Negociação e Decisões Estratégicas; Autor de 02 livros, 06 DVDs e 02 programas *E-learning*. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

### ✓ CONSULTORES

#### **Afonso Cesário de Souza - Consultor Sênior**

Graduado pela FGV, Administrador de Empresas com pós-graduação em Recursos Humanos pela Fundação Getúlio Vargas. Especializado em Liderança, *Team Building*, e *Coaching*. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

#### **Alexandre Freire - Consultor Sênior**

Pós-graduação e Mestrado na Universidade de Oklahoma; Executivo de várias empresas européias; Professor dos cursos de Pós Graduação da FGV; Especialista em Produtividade Pessoal, Gestão de Crises, Competência de Implementação. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

#### **Alexandre Oliveira - Consultor Sênior**

Professor dos MBAs executivos da FGV e da PUC RJ. Mestrado em Administração de Empresas pela COPPEAD - UFRJ, especialista em Liderança, Gestão de Pessoas, Trabalho em Equipe Pós-graduação pela Wisconsin University e Economista pelas Faculdades Integradas Bennett do Rio de Janeiro. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

#### **Américo Marques Ferreira - Consultor Sênior**

Sociólogo com Especialização em RH na FGV, com viagens de estudos e aprimoramento nos Estados Unidos, Alemanha, Holanda, Espanha e Portugal. Especialista em Gestão da Mudança, Liderança, Gestão do Tempo, *Team Building*. Autor de 02 programas *E-learning* e 01 DVD. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

#### **Carlos Alberto Legal Filho - Consultor Sênior**

Especialista em Qualidade de Vida, Resiliência, Gestão do Tempo e da Energia, Assertividade, Ética Organizacional; Autor de artigos nas revistas Vencer, T&D e Melhor. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

#### **Cláudio Goldberg - Consultor Sênior**

Professor dos cursos de Pós Graduação da FGV; Especialista em Negociação, Vendas e Atendimento no Varejo, Vendas Consultivas, Qualidade de Serviços. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

#### **Denize Dutra - Consultora Sênior**

Psicóloga com Pós Graduação em Gestão Empresarial e Educação; Mestrado em Administração na FGV; Especialista em Liderança, Desenvolvimento Pessoal, Comunicação e Relacionamento Interpessoal. Autora de 02 programas *E-learning* e 02 DVDs (*MVC/DTCOM*). ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Dorval Mallmann - Consultor Sênior**

Doutor em Administração (Estratégia e Competitividade), visiting fellow da Universidade de Sussex-Inglaterra, Mestre em Administração. Especialista em Compras, Negociação em Compras, Planejamento Estratégico, Jogos de Negócios.

▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Douglas Peternela - Consultor Sênior**

Formado em Comunicação pela Unimódulo, Pós-graduado em Marketing pela FGV e Consultoria Empresarial pela UNB. Especialista em Negociação e na Utilização da utilização de Filmes para Alavancagem de Competências Gerenciais. Autor de dois Livros sobre a Utilização de Filmes do Circuito Comercial em programas de treinamento. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Edmarson Bacelar Mota - Consultor Sênior**

Professor dos cursos de Pós-Graduação da FGV, Especialista em Gestão de Projetos, Liderança e Gestão do Tempo, Reuniões (PMI, PMBOK). ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Eunice Mendes - Consultora Sênior**

Pedagoga; Atriz de teatro; Autora de quatro livros sobre Comunicação Verbal (91000 exemplares vendidos); Especialista em Comunicação, Técnicas de Apresentação, Desenvolvimento Interpessoal e de 01 programa E-learning. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Fábio Frezatti - Consultor Sênior**

Administrador pela FEA USP. Doutor e livre-docente pela FEA USP. Participou do Colloquium on Participant-Centered Learning, na Harvard Business School e desenvolveu pós-doutorado em Illinois (UIUC). Especialista em assuntos de controle gerencial: orçamento, projetos, sistemas de informações gerenciais e valuation.

▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Fernando Saba Arbache - Consultor Sênior**

Graduado em Engenharia Civil pela UFJF, Especialização em Curso de Análise, Projeto e Gerência de Sistemas, Mestre em Engenharia Industrial PUC/RJ, Especialista em Logística, Sistemas de Informação e CRM. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Francisco Bittencourt - Consultor Sênior**

Mestre em Gestão Empresarial pela FGV; Professor dos cursos de Pós Graduação da FGV e ESPM; Executivo da Aracruz, Citibank, Unisys, Gillette, Especialista em Jogos de Negócios, Negociação, Liderança, Gestão do Tempo. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Gilbert Gilles Gerteiny - Consultor Sênior**

Professor da FGV, Executivo de Multinacionais. Especialista em Negociação Internacional. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**João Alfredo Biscaia - Consultor Sênior**

Administrador pela GV; Professor do MBA Executivo IMI; Executivo da Shell; Especialista em Liderança e Gestão de Pessoas, Gerência Empreendedora, Avaliando com Justiça o Desempenho dos Subordinados, RH Como Centro de Lucros. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**José Paulo Moreira de Oliveira - Consultor Sênior**

Professor dos cursos de Pós Graduação da ESPM; Autor de três livros, traduzidos em 8 línguas, com 100.000 exemplares vendidos; Especialista em Comunicação Escrita, Comunicação por E-mail, Elaboração de Relatórios Técnicos. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**José Waldo Camurça - Consultor Sênior**

É *Master Practitioner* e *Trainer Training* em Programação Neurolinguística/Actius, Campinas-SP. Pós-graduação em Marketing/ESPM- São Paulo-SP. Engenheiro Agrônomo/UFC Universidade Federal do Ceará. Ministra aulas na FGV Management

nos MBAs de Gestão Comercial, Gestão Empresarial. Especialista em Técnicas de Comunicação em Público via PNL; Comunicação Eficaz para Negociadores. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Luiz Peixoto - Consultor Sênior**

Graduado em Administração de Empresas (Faculdade Cândido Mendes – RJ), pós-graduado (MBA) em Gestão de Recursos Humanos (Universidade Veiga de Almeida – RJ). Especialista em Vendas Consultivas, Negociação, Implantação de uma Cultura de Vendas, Desenvolvimento de Processos, Sistemas, Estratégias de Vendas.

▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Luís Roberto Mello - Consultor Sênior**

Professor de cursos de Pós - Graduação da FGV, Especialista em Certificação, Liderança, Processo Decisório. Especialista em Universidades Corporativas, Processo Decisório, Negociação. Autor de dois livros. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Marcelo Boog - Consultor Sênior**

Diretor em Pesquisas de Clima Organizacional do Instituto MVC e Sócio-diretor do Sistema Boog de Consultoria. Atua no Diagnóstico e Gestão de Clima Organizacional e em Projetos de Mapeamento 360º, tendo desenvolvido o exclusivo Sistema WorkClyma. Atua também na condução de projetos vivenciais – Ecotraining.

▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Marcelo Egéa - Consultor Sênior**

Psicólogo, com especialização em Administração pela Fundação Vanzolini Poli US, Especialista em Liderança, Vendas Consultivas, Atendimento, Melhoria de Performance e Qualidade. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Marcelo Thalenberg - Consultor Sênior**

Engenheiro Eletrônico de Formação, como Empreendedor criou empresas de tecnologia e distribuição de *hardware* e software no Brasil, tais como B.I. Tecnologia e Avnet do Brasil ; recebeu da MICROSOFT o título de MVP Outlook (Most Valuable Professional). Primeiro autor brasileiro na série *For Dummies*, a mais vendida de informática nos Estados Unidos. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Paulo Benetti - Consultor Sênior**

Formação em Facilitação nos USA (96) e mestrado em criatividade na Espanha (99). Especialista na estratégia de implantação de uma cultura de Criatividade e Inovação, otimização de processos organizacionais. Experiência internacional: Estados Unidos, México, Argentina, Chile, Guatemala, Espanha, Itália, Irlanda, Dinamarca, África do Sul e Brasil. Liderou a implantação de vários programas de Criatividade & Inovação no Brasil. Artigos publicados em websites na Alemanha e Espanha. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Renata Garcia Alloza - Consultora Sênior**

Mestre em Distúrbios da Comunicação pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC/SP); Professora do Curso de Especialização em Voz do CEFAC – Comunicação Profissional e Empreendedorismo, Comunicação Verbal e Gestual, Técnicas de Apresentação. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Riva B.W. Salzstein - Consultora Sênior**

Fonoaudióloga, Mestre em Distúrbios da Comunicação pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC/SP); Professora do Curso de Especialização em Voz do CEFAC – Comunicação Profissional e Empreendedorismo, Comunicação Verbal e Gestual, Técnicas de Apresentação.

▶▶ [Artigos Publicados](#)

✓ **DIRETORIA**

**Maria Teresa Ramos de Souza – Diretora de Educação Corporativa**

Administra as áreas Financeiras e de Logística no atendimento das necessidades de Treinamento e Desenvolvimento Gerencial. Atende Clientes internos e externos através de visitas e elaboração de propostas comerciais. Colaboradora da *Newsletter INSIGHT MVC*. Graduada em Psicologia, cursos de gestão, negociação, comunicação, vendas e marketing. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**José Luiz Meinberg – Diretor Comercial e Consultor**

Professor dos cursos de Pós Graduação da FGV; Executivo de Marketing (Cinzano, Heublein, CICA, Emulzint); Especialista em Planejamento Estratégico, Vendas Consultivas, Negociação e Logística; Autor de 02 livros, 02 vídeos e 02 programas *E-learning*. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

**Sérgio W. Hillesheim – Diretor e Consultor**

Pós Graduado em Ciência do Comportamento pela Ashridge Management College (UK); Diretor de Empresas (Aracruz Celulose, Souza Cruz, Petróleo Ipiranga); Presidente da Associação Mundial de RH; Especialista em *Coaching*, Gestão de Pessoas, Team Building e Carreira. ▶▶ [Artigos Publicados](#)

✓ **IMPRENSA**

**Aaron Anderson Bispo dos Santos – Assessor de Comunicação e Treinamento**

Responsável pelas relações com a Imprensa, Produção e Revisão de Textos Institucionais.

Veja detalhamento dos currículos, artigos, slides [www.institutomvc.com.br](http://www.institutomvc.com.br) – Menu Equipe.

## OUTROS PRODUTOS / SERVIÇOS / INFORMAÇÕES

([www.institutomvc.com.br](http://www.institutomvc.com.br))

- ▶ Livros
- ▶ Insight MVC (Newsletter)
- ▶ DVD's / Vídeos
- ▶ E-learning

## RELAÇÃO PARCIAL DE CLIENTES

▶ AGCO	▶ ESPJ	▶ SAINT-GOBAIN
▶ AGREGA	▶ ESSILOR	▶ SCANIA
▶ AGROCERES	▶ ESTADO DE MINAS	▶ SEBRAE NACIONAL
▶ AGROFERTIL	▶ FINASA	▶ SEBRAE-AC/AC/PR/TO/MT/RR
▶ UNIALGAR	▶ FIOCRUZ	▶ SENAI ARTES GRÁFICAS - RJ
▶ AMBEV	▶ FRESENIUS	▶ SESI/SENAI
▶ BANCO DO BRASIL	▶ FURNAS	▶ SESI-IEL
▶ BANCO ITAÚ S/A	▶ GAZETA	▶ SHELL
▶ BANESE	▶ GRSA	▶ SOUFER
▶ BRADESCO	▶ GVT	▶ STJ
▶ BRASILIT	▶ IEL-AC	▶ TELEFÔNICA EMPRESAS
▶ CEMIG	▶ IT MÍDIA	▶ TELESP
▶ CIEN	▶ ITAUCRED	▶ TICKET/ACCOR
▶ CIV	▶ JANSSEN-CILAG	▶ TIM
▶ COZA	▶ KLABIN S/A	▶ TRIBUNAL DE JUSTIÇA MS
▶ CPTM	▶ LINDE GASES	▶ TSE
▶ DATASUL	▶ MERCK SHARP	▶ ULTRAGAZ
▶ DAYCOVAL	▶ NESTLÉ BRASIL LTDA	▶ UMICORE
▶ DIXIETOGA	▶ OMINT	▶ UNIDAS
▶ EDITORA DO BRASIL	▶ ORANGE	▶ UNIMED
▶ ELETROBRÁS	▶ OXITENO	▶ VALTRA
▶ ELIANE	▶ PERDIGÃO	▶ VIVAZ
▶ EMATER	▶ PERNAMBUCANAS	▶ VOTORANTIM
▶ EMBRAPA	▶ PETROBRÁS	▶ VR
▶ ERICSSON	▶ PRUDENTIAL	▶ WHEATON

### Instituto MVC

Avenida Paulista, 1009 – Conjunto 1909 – Cerqueira César - São Paulo – SP.

Contato: 11-3171-1645 / 9988-2309 - [costacurta@institutomvc.com.br](mailto:costacurta@institutomvc.com.br)

Skype name: institutomvc

MSN: institutomvc@hotmail.com