

ZÉ VENDEDOR

JOSÉ RICARDO NORONHA · PAIXÃO POR VENDAS

ESTE DOCUMENTO NÃO FALA DE MIM.

Fala de quem contratou e viu o resultado: 152 líderes e profissionais de gigantes nacionais e globais que mudaram a forma como vendem com programas da Paixão por Vendas.

Todos os depoimentos deste documento estão publicados no perfil de José Ricardo Noronha no LinkedIn e podem ser lidos na íntegra em [linkedin.com/in/joserickardonoronha](https://www.linkedin.com/in/joserickardonoronha)

Setembro de 2026



Quando uma empresa procura quem vai treinar o seu time comercial, ouve sempre a mesma coisa: o consultor falando de si mesmo.

Currículo, metodologia, prêmios, promessas. Tudo na primeira pessoa.

Aqui, a primeira pessoa é outra. Quem fala são diretores comerciais, VPs de vendas, sócios, líderes de RH e vendedores que viveram o antes e o depois de programas de transformação comercial – não de uma palestra avulsa – e escreveram, com nome, cargo e empresa, o que mudou na performance e na produtividade dos seus times.

Nenhuma frase foi editada. Todas estão publicadas no meu perfil do LinkedIn, na seção Recomendações, e podem ser verificadas por qualquer pessoa.



Ninguém fala melhor do meu trabalho do que quem já o contratou.

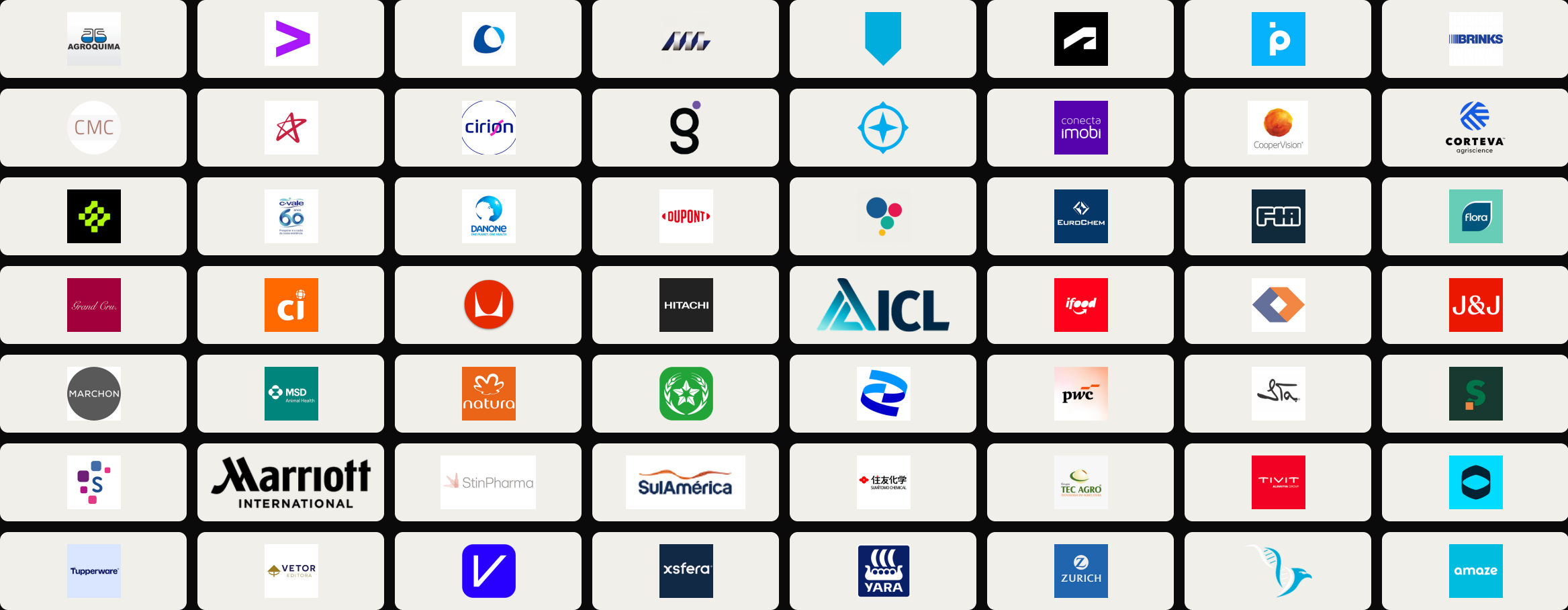
Por isso eu só volto a falar na penúltima página.

JOSÉ RICARDO NORONHA

PROVA EM 3 SEGUNDOS

EMPRESAS CUJOS LÍDERES RECOMENDAM PUBLICAMENTE ESTE TRABALHO.

56 organizações com logotipo identificado · 152 depoimentos no total



NÚMEROS CITADOS PELOS PRÓPRIOS CLIENTES

ESCALA, SENIORIDADE E PERMANÊNCIA.

1,5 milhão

de Consultoras e 9 mil Orientadoras capacitadas no programa da Natura

NATURA

3.000

líderes do mercado imobiliário na plateia do CUPOLA Summit

CUPOLA

500

espectadores por mais de duas horas em webinar ao vivo para a Corteva

CORTEVA

150+

executivos de vendas conectados por 4 horas na convenção anual da Flora

FLORA

120

unidades da Rede CI treinadas na retomada pós-pandemia

CI INTERCÂMBIO

25 anos

de mercado de seguros: "o melhor treinamento corporativo que já fiz"

ZURICH

3 anos

de parceria contínua com a força de vendas e o corpo gerencial da Autodesk

AUTODESK

13+ anos

de parceria com a PwC: "fundamental em nosso sucesso continuado"

PWC

PROGRAMAS QUE MUDAM A FORMA COMO GIGANTES NACIONAIS E GLOBAIS VENDEM.

Palestras e workshops abrem portas. O que transforma resultado é programa: diagnóstico, metodologia sob medida, múltiplos módulos e acompanhamento ao longo de anos. É assim que estes clientes descrevem o trabalho.



PwC Brasil

Implementação da metodologia Pursuit e treinamento de sócios e gerentes, em parceria de anos com a área de expansão de mercados.

Henrique Luz · Líder de Estratégia e Expansão de Mercados



Natura

Programa de capacitação de vendas desenhado para 1,5 milhão de Consultoras e 9 mil Orientadoras, com resultados acima da média.

Jessica Ferraz Vicentini · Treinamento Comercial



Autodesk

Três anos formando a força de vendas e o corpo gerencial, incluindo o principal distribuidor no Brasil.

Sylvio Mode · Managing Director



Cirion Technologies

Dois anos de treinamentos com todo o time de vendas, integrando a diretriz corporativa ao dia a dia do vendedor.

Rodrigo de Oliveira · President Datacenter Brazil & Latam



Flora S/A

Da convenção anual de vendas a um curso sob medida de 12 módulos, entregue digitalmente para toda a força comercial.

Antonio Werneck · CEO



TIVIT

Projeto Cultura de Vendas (2017) e Sales Academy (2019–2023): cinco recomendações de um mesmo cliente ao longo de seis anos.

Glaucia Perea, Edu Vieira, Sergio Nishikido, Vanessa Cunha, Talita Aguiar



IRKO Group

Plano de transformação profunda do mindset de vendas consultivas em uma organização com 65 anos de história.

Eduardo Luque · Managing Partner



Accenture

Apoio contínuo à transformação da área de vendas de Products Brasil.

Norberto Tomasini Jr · Sales Lead Products Brazil



DESTAQUE



Programa de capacitação para 1,5 milhão de Consultoras e 9 mil Orientadoras. Resultados acima da média.

Contratei o José Ricardo Noronha para desenvolver conosco um programa de capacitação de vendas para 1,5 milhão de Consultoras e 9 mil Orientadoras na Natura, e o resultado foi excepcional do começo ao fim. Ele buscou se aprofundar no cenário vivido pela empresa e se dedicou muito a garantir um entendimento profundo do público-alvo. Com isso, fez excelentes propostas, alinhadas às necessidades da empresa e com alto potencial de geração de resultados. Durante todo o processo ele demonstrou muito comprometimento, entrega, vontade de fazer a diferença e paixão. Ele aplicou conosco tudo que [...]



Jessica Ferraz Vicentini

Treinamento Comercial | T&D · Natura

Abril de 2016 · linkedin.com

QUE TIPO DE PROVA VOCÊ PROCURA?

RESULTADO QUE APARECE.

Depoimentos que falam de mudança de comportamento, investimento que se pagou e times que venderam mais.



"Sem sombra de dúvidas, um dos melhores investimentos que fizemos até hoje!"

Fausto Ferraz de Arruda

Managing Partner | Banking | Payments | Fintechs · XSFERA



"O resultado foi "épico". Hoje tenho um time energizado e focado nos resultados."

Valdemir Marques de Moraes

Senior Executive | Enterprise Sales · TOTVS



"Não há mais espaço para amadores! Super aconselho a quem quer melhorar o desempenho da sua força de venda de verdade."

Luca Dalla Zanna

Country Manager | CEO · Marchon

QUE TIPO DE PROVA VOCÊ PROCURA?

FUNCIONA COM TIMES SÊNIORES.

Sócios, diretores, C-level e equipes estratégicas que saíram impactados.



"O feedback das turmas de gerentes, diretores e sócios foi muito positivo."

Joao Cesar (JC) Lima

Former Partner · PwC Brasil



"Dois dias com o time estratégico da AmstedMaxion. Com certeza teremos mudanças significativas no nosso comportamento."

Jose Santos Araújo

Diretor Geral · AmstedMaxion



"Traz método e traz a sua vida como testemunho. Você me ajudou demais na transformação de mindset do time."

Miguel Zarvos

Diretor Sr Comercial B2B/B2C · Cognia Educação

QUE TIPO DE PROVA VOCÊ PROCURA?

ESCALA E FORMATO ONLINE.

Plateias de centenas e milhares, webinars e turmas online com engajamento do início ao fim.



" Manteve quase 500 espectadores por mais de duas horas na live e meu WhatsApp ficou cheio de elogios!"

Vitor Pereira

Global Agribusiness Executive | Marketing · Corteva



" Inspirou uma plateia de quase 3.000 líderes. O grande destaque do evento."

Rodrigo Werneck

Estrategista-chefe · CUPOLA



" O Zé fez isso por quase 7h, no online, mantendo a turma com cerca de 40 solvers a mil!"

Gabriela Estevam

Marketing | Leadership | Innovation · PwC Brasil



DESTAQUE



O profissional escolhido para treinar os sócios e gerentes da PwC. Fundamental em nosso sucesso continuado.

Nos últimos 24 anos, até junho último, eu tive a oportunidade de liderar a área de estratégia e expansão de mercados da PwC Brasil. O profissional escolhido por nós para implementação de metodologias de gestão de relacionamento e de oportunidades de expansão – aí incluindo o treinamento dos sócios e gerentes da organização – foi o Zé Ricardo Noronha. Muito conhecedor do tema, grande docente, "energizador" ao extremo, e super entusiasta e apaixonado, o Zé foi fundamental em nosso sucesso continuado. Obrigado, Zé!



Henrique Luz

Líder de Estratégia e Expansão de Mercados (24 anos) · PwC Brasil

Julho de 2018 · [linkedin.com](#)

QUE TIPO DE PROVA VOCÊ PROCURA?

CLIENTES QUE VOLTAM.

Programas de dois, três, seis anos. Empresas que renovam porque o resultado apareceu.



"Parceria que tem formado, energizado e motivado nossos executivos de vendas já há 3 anos."

Sylvio Mode

Managing Director · Autodesk



"Orquestrou nos últimos dois anos treinamentos com todo o time de vendas. Muito obrigado pela parceria campeã!"

Rodrigo de Oliveira

President Datacenter Brazil & Latam | Sr Sales Director · Cirion Technologies



"Acompanhei 3 treinamentos com as pessoas de vendas da Compass e todos foram sensacionais."

Bruna Alderete

Talent Acquisition Partner (RH) · Compass Minerals

QUE TIPO DE PROVA VOCÊ PROCURA?

SOB MEDIDA PARA A SUA REALIDADE.

Imersão prévia no negócio e conteúdo adaptado ao dia a dia de cada time.



"Foi realmente um divisor de águas para a equipe. É nítida a dedicação para entender a real necessidade do time."

Raphaela Evangelista A. Nunes

Equipe de Compras · iFood



"16 horas com conteúdo totalmente customizado. Os aplausos em pé ao final deixaram claro o quanto a equipe ficou encantada."

Andrei Sotkeviciene

Senior Executive | P&L Ownership · ACTEGA do Brasil



"Foram 3 horas de trabalho que, sinceramente, pareceram 15 minutos. Um workshop simplesmente FENOMENAL."

Marco Aurélio Maziero, MBA

Liderança Comercial – Inflamação & Imunologia · Pfizer

QUE TIPO DE PROVA VOCÊ PROCURA?

ENERGIA COM MÉTODO.

Didática, engajamento e técnica – a sala inteira conectada por horas.



“Consegue prender a turma imersa por 8 horas “sem esforço”, de forma leve e espontânea.”

Vanessa Cunha
Executiva de Vendas de Cibersegurança · TIVIT



“A forma como ele conecta teoria e prática é simplesmente diferente. O time inteiro engajou de verdade.”

Leonardo Razera
Pricing & Market Intelligence Manager · OCP Brasil



“Prometeu um dia intenso, provocativo e memorável, e entregou tudo isso com maestria.”

Alexandre Martinez
Head de Marketing · Selbetti Tecnologia

QUE TIPO DE PROVA VOCÊ PROCURA?

ALÉM DO BRASIL.

Kick-offs e treinamentos no Paraguai, Chile e para times regionais da América Latina – em português e espanhol.



"Un lujo tener un profesional de este nivel en nuestro kick off de Corteva Paraguay."

Jorge Grenno

Country Manager – Director · Corteva Paraguay



"Não temos como não intitulá-lo como um Mestre, na mais pura essência da palavra."

Sérgio Ramalho

General Manager · CooperVision Chile

**SOYPAR SRL
(PARAGUAI)**

"Indudablemente fue uno de los mejores entrenamientos en que he participado."

Claudio Gaitán

Director | Marketing y Gestión Comercial · Soypar SRL (Paraguay)



DESTAQUE



Sem nenhuma dúvida foi o melhor treinamento corporativo que já fiz nesses 25 anos de mercado de seguros!

Que dia incrível e enriquecedor! Que intensidade! Foi transformador! Obrigada por compartilhar conosco tanto conhecimento, com carinho e objetividade! Sem nenhuma dúvida foi o melhor treinamento corporativo que já fiz nesses 25 anos de mercado de seguros!



Monica Mattos

Gerente Regional RJ e ES · Zurich Brasil Seguros

Agosto de 2023 · [linkedin.com](#)

PROMETI QUE SÓ FALARIA AGORA

O QUE ESSES DEPOIMENTOS TÊM EM COMUM: MÉTODO, ENERGIA E CUSTOMIZAÇÃO.

Método, porque não existe atalho em vendas consultivas: existem técnicas comprovadas – SPIN Selling, Challenger Sales, Venda de Valor – que precisam virar prática no dia a dia do vendedor.

Energia, porque ninguém muda comportamento entediado. A sala inteira conectada por 4, 8 ou 16 horas não é acaso: é desenho de experiência.

Customização, porque cada empresa vende de um jeito. Eu só entro em sala depois de entender profundamente o negócio, o cliente e o desafio de quem está na minha frente.

É isso que a Paixão por Vendas entrega: programas de transformação comercial que mudam a forma como gigantes nacionais e globais vendem – não palestras avulsas.

José Ricardo Noronha · Fundador da Paixão por Vendas, professor, palestrante e autor de "Vendas. Como eu faço?"



QUER VER O QUE DIZEM LÍDERES DO SEU SETOR?

O book completo traz os 152 depoimentos na íntegra, organizados por setor de atuação. Acesse em zevendador.com.br/depoimentos

Agronegócio 18 dep	Tecnologia & Telecom 23 dep	Serviços Profissionais, Consultoria & Jurídico 15 dep	Saúde & Farma 9 dep
Financeiro & Seguros 6 dep	Bens de Consumo, Varejo & Franquias 13 dep	Indústria & Serviços Industriais 8 dep	Mercado Imobiliário 5 dep
Educação, Programas Abertos & MBA 15 dep	Turismo & Hospitalidade 2 dep	Setor Público 1 dep	Líderes & Executivos de Diversos Setores 24 dep

ZÉ VENDEDOR

VAMOS CONVERSAR

SUA EQUIPE COMERCIAL PODE SER A PRÓXIMA A ESCREVER UM DESTES DEPOIMENTOS.

Programas de transformação comercial sob medida – Vendas Consultivas de Alta Performance, Venda de Valor, Challenger Sales, SPIN Selling e Negociação – para equipes de gigantes nacionais e globais, com viés 100% prático e foco em resultado.

joserickardo@paixaoporvendas.com.br

paixaoporvendas.com.br · zevendedor.com.br · linkedin.com/in/joserickardonoronha

Todos os depoimentos são públicos e estão na seção Recomendações do LinkedIn de José Ricardo Noronha: linkedin.com/in/joserickardonoronha/details/recommendations. Logotipos pertencem às respectivas organizações e identificam apenas a fonte do depoimento.