



ÁREA	TÍTULO	OBJETIVO	SINOPSE
RH - Liderança	1- OS 10 PAPÉIS DE UM LÍDER	Trabalhar a liderança de acordo com a situação apresentada.	Best - Seller com milhares de cópias vendidas. Prático, dinâmico, com uma metodologia bastante consistente, o vídeo aborda o tema utilizando os dez papéis que o líder deve exercer no seu dia a dia; como o de comandante, desbravador, visionário, juiz, professor, estudante, supervendedor, atleta, empresário e treinador. • 52 min
RH - Motivação	2 – MOTIVANDO PESSOAS – 18 REGRAS DE SUCESSO QUE PODEM MOTIVAR OU DESMOTIVAR OS SEUS FUNCIONÁRIOS	Criar um ambiente em que a motivação possa germinar e crescer forte.	Chega de relacionar motivação apenas a prêmios, ações isoladas ou campanhas passageiras. Envolver e motivar as pessoas é uma questão de atitudes do dia a dia. São dezenas de cenas mostrando na prática as situações que agem como estimulante ou desestimulante para os funcionários. • 35 min

<p>RH - Equipe</p>	<p>3 – APRENDENDO A TRABALHAR EM EQUIPE</p>	<p>Apresentar as técnicas de montagem de uma equipe.</p>	<p>Colocar todo mundo remando no mesmo barco é fácil. Difícil é fazer com que remem na direção certa. Como formar uma equipe que dá certo, como selecionar os participantes, obter o comprometimento de cada membro do time, administrar os interesses individuais em favor do grupo, escapar das armadilhas mais comuns, definir os papéis e limites de cada um no grupo, entre várias outras dicas. • 20 min</p>
<p>RH - Secretária</p>	<p>4 – SECRETÁRIA EFICIENTE – TUDO O QUE VOCÊ PRECISA FAZER PARA SER UMA</p>	<p>Apresentar as técnicas de secretariado.</p>	<p>Repleto de cenas, este vídeo mostra para as secretárias como gerenciar o tempo, organizar reuniões, atender ao telefone, cuidar da agenda, ver arquivos, correspondências, marcar passagens, hotel, pagar contas, dar follow up, lidar com informações confidenciais. . . tudo isso sem erros. Não esqueça: a secretária é o cartão de visitas da sua empresa. • 36 min</p>

<p>VENDAS - Negociação</p>	<p>5 – NEGOCIANDO COM EFICIÊNCIA – AS 12 TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO</p>	<p>Apresentar as Técnicas de Negociação mais eficientes.</p>	<p>Querendo ou não o que mais fazemos durante o dia é negociar: negociamos preços, prazos, contratos, qualidade, quantidade, tarefas, horários, enfim, negociamos muito. E mais, o resultado de cada negociação afeta a motivação, o clima organizacional, a saúde financeira e a própria sobrevivência da empresa. Só que o fato de negociarmos muito, e as consequências serem tão importantes para as empresas, não significa que negociamos bem, com qualidade. É bom lembrar que 99% dos funcionários nunca fizeram sequer um curso de negociação. São 12 técnicas exemplificadas em cenas interpretadas por atores, e que representam o dia-a-dia das empresas, para ajudar você a lembrar de cada uma quando estiver fazendo as suas negociações. • 36 min</p>
<p>VENDAS – Motivação em Vendas</p>	<p>6 – MOTIVANDO VENDEDORES – COMO SE AUTOMOTIVAR E VENDER MAIS</p>	<p>Motivar vendedores.</p>	<p>Hoje em dia as empresas sabem que pessoas felizes rendem mais, e se esforçam para desenvolver um ambiente motivador. Elas então se preocupam com as necessidades de sua equipe, com o seu ambiente de trabalho, procuram ouvir a equipe, desenvolvem programas, bolam concursos internos, promoções, etc... e normalmente com sucesso! MasssssssSó isso não garante que os vendedores se motivarão, e sabe por quê? Estar motivado é decisão pessoal. Você só pode motivar uma pessoa: a você mesmo. E sabe qual é o truque para se automotivar é ... ter uma META! Nesse vídeo você vai ver vários exemplos de metas pessoais e de como criar suas próprias metas e estar sempre se automotivando. • 10 min</p>

<p>VENDAS - Telemarketing</p>	<p>7 – ERROS E ACERTOS NO ATENDIMENTO TELEFÔNICO</p>	<p>Abordar todas as situações de atendimento telefônico.</p>	<p>Atendimento de reclamação, pedido de informações, dúvidas, cliente irritado, tempo de espera, feedback, anotação de recados, formas de tratamento ao telefone, tudo isso você verá exemplificado com várias cenas das situações de atendimento e que acontecem todos os dias nas empresas. Um vídeo que se tornou best seller e uma poderosa ferramenta de marketing para as empresas. • 26 min</p>
<p>VENDAS - Fidelização</p>	<p>8 – FIDELIZANDO CLIENTES</p>	<p>Fidelizar o cliente de acordo com o perfil de compras de cada um.</p>	<p>Apresentado por Ulisses Reis, coordenador do MBA de Varejo da FGV, este vídeo apresenta as técnicas mais modernas de fidelização de qualquer tipo de cliente. Que estratégias utilizar para fidelizar o cliente que gasta muito, mas só de vez em quando; como fazer o cliente que compra sempre gastar mais em cada compra; como fazer o cliente eventual voltar mais vezes à sua empresa; como gastar menos para trazer um cliente novo. Aumente as suas vendas, já. • 34 min</p>
<p>FINANCEIRO – Administração Financeira</p>	<p>9 – ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA EM TEMPOS DE CRISE</p>	<p>Apresentar conceitos e técnicas de administração financeira para momentos de crise.</p>	<p>Professor do IBMEC, da Fundação Getúlio Vargas e formado pela New York University, Aguinaldo Pereira preparou um grande vídeo para vocês. Este vídeo explica como trabalhar o custo da empresa, mostrando como o giro de estoque, custos financeiros, diferenças no giro do contas a pagar e a receber, retração de mercado, inadimplência, financiamentos e custos fixos elevados afetam o seu custo, sua margem de lucro e a capacidade futura de geração de caixa. • 1h15 min</p>

<p>QUALIDADE</p>	<p>10 – 5S – A QUALIDADE NO AMBIENTE DE TRABALHO</p>	<p>Mostrar o que é o programa 5S e o passo-a-passo da sua implementação.</p>	<p>A partir de um ambiente de trabalho “bagunçado” é realizada uma grande “faxina” física e mental no local. Através de dezenas de cenas práticas, você ficará conhecendo o que é e como implantar o programa 5S na sua empresa, uma ferramenta indispensável para o aumento da produtividade e combate ao desperdício. • 17 min</p>
<p>ESTRATÉGIA</p>	<p>11 – ESTABELECENDO METAS E VENCENDO DESAFIOS</p>	<p>Mostrar para os funcionários a importância de trabalhar com metas.</p>	<p>Prático, didático e com vários exemplos ilustrativos, este vídeo é um excelente guia para as empresas que querem sensibilizar os seus funcionários para a importância de se trabalhar com metas, gerar comprometimento com os resultados e concentrar esforços e recursos para alcançar o objetivo que escolheu. • 12 min</p>
<p>MARKETING</p>	<p>12 – COLEÇÃO PARA PENSAR & FAZER MARKETING – VOL.01 FILME 1 – MARKETING NÃO É O QUE VOCÊ DIZ, MAS O QUE VOCÊ FAZ FILME 2 – NECESSIDADE E DESEJO – POR QUE ESCOLHEMOS AS COISAS QUE ESCOLHEMOS?</p>	<p>Mostrar que o marketing é fazer com que todas as áreas da empresa funcionem bem.</p>	<p>Fazer marketing é fazer com que seu “produto” seja “comprado”. Nesse filme você vai ver que marketing é um sistema, um conjunto de atividades que transmitem uma mensagem. Canal de venda, operação, logística, entrega, serviço. A operação toda. Se as pessoas percebem significado na sua mensagem total elas respondem comprando. Quer fazer marketing? Construa um sistema que gere valor (aos olhos do cliente, claro). • 9 min e 11 min</p>

<p>PLANEJAMENTO</p>	<p>13 – OS 6 INGREDIENTES PARA OBTER RESULTADO NO TRABALHO</p>	<p>Ensina como executar melhor as tarefas do trabalho para se alcançar o resultado.</p>	<p>Seria ótimo se cada funcionário alcançasse o resultado que se espera dele. Que o relatório fosse entregue no prazo, as metas alcançadas, o sistema funcionasse, o projeto desse certo, os vendedores vendessem, o produto novo saísse no prazo. Infelizmente não é isso que acontece! Existe uma lacuna entre a tarefa e o resultado. Essa lacuna é a execução.</p> <p>▪ 17 min</p>
<p>ATENDIMENTO</p>	<p>14 – TUDO O QUE VOCÊ NÃO DEVE FAZER NO ATENDIMENTO AO CLIENTE</p>	<p>Aponta o que não deve ser feito no atendimento ao cliente.</p>	<p>O primeiro contato que o cliente tem com seu produto ou serviço, é na hora da aquisição. Se este atendimento não for eficiente, pode ser que ele nem chegue a adquiri-lo. Esta fita vai chamar a sua atenção para tudo que você não deve fazer, mas faz, quando atende um cliente. Com várias cenas do cotidiano de atendimento das empresas, o vídeo aborda inúmeros aspectos que seu funcionário deveria conhecer antes de atender um cliente, como por exemplo: apresentação, forma e hora certas de abordar o cliente, conhecimento do produto, preconceito, formas de comunicação, postura e mais uma série de detalhes que podem diferenciar o bom atendimento do mal.</p> <p>▪ 19 min</p>

<p>ESTRATÉGIA</p>	<p>15 – TRANSFORMANDO ESTRATÉGIA EM RESULTADO</p>	<p>Estratégias para atingir resultados.</p>	<p>É comum ouvirmos: “a estratégia era boa, mas foi mal implementada”. Isso está errado. Não há boa estratégia dissociada da boa implementação. Estratégia, no sentido que importa, é implementação. O grande estrategista sabe olhar para o mundo através de dimensões, aparentemente dissociadas, mas torná-las compatíveis, para provocar no cliente potencial a seguinte reação: “Isso me interessa, vou comprar”.</p> <p>● 49 min</p>
<p>QUALIDADE</p>	<p>16 – COMO CRIAR INDICADORES DE QUALIDADE, PRODUTIVIDADE E CAPACIDADE</p>	<p>Melhorar a qualidade e capacidade de produtividade.</p>	<p>Hoje em dia as margens das empresas são tão apertadas que qualquer melhoria aumenta a sua competitividade. Esse vídeo vai te ajudar exatamente nisso: melhorar o desempenho de todas as áreas da sua organização através do uso de indicadores que medem a eficiência, a eficácia e a capacidade de qualquer processo de trabalho desenvolvido pelas pessoas.</p> <p>● 20 min</p>
<p>COMUNICAÇÃO</p>	<p>17 – COMUNICAÇÃO EFICAZ NA EMPRESA</p>	<p>Melhorar a comunicação interna da empresa.</p>	<p>A partir de uma historinha bem humorada sobre o Cometa Halley, que se inicia com o Presidente da empresa convidando os funcionários para assistirem a passagem do cometa e termina...(não posso contar o final do filme) de forma surpreendente, você ficará conhecendo como evitar os problemas de comunicação da sua empresa.</p> <p>● 26 min</p>

<p>QUALIDADE</p>	<p>18 – INDICADORES DE QUALIDADE E PRODUTIVIDADE</p>	<p>Qualidade dos produtos e gastos da organização.</p>	<p>Como saber se a qualidade do produto está boa ou ruim? Como saber se estamos gastando muito ou pouco para produzir os produtos/serviços da organização? Como poderemos saber se os clientes estão satisfeitos ou não com o que lhe entregamos? Tudo isso você ficará conhecendo neste vídeo.</p> <p>● 92 min</p>
<p>NEGOCIAÇÃO</p>	<p>19 – NEGOCIANDO COM FORNECEDORES</p>	<p>Como negociar melhor com os fornecedores.</p>	<p>Todo fornecedor tem margem para reduzir o preço, o problema é que nem todo cliente sabe explorar isso.</p> <p>Neste vídeo, você vai ver que 70% do sucesso da sua negociação está em se preparar bem antes de negociar com o fornecedor. Nele, você vai aprender a fazer bem desde uma pesquisa de produtos e fornecedores até a estratégia de argumentação a ser utilizada. Você vai aprender também a parte comportamental da negociação, entendendo a importância de escutar sem interromper, de fazer perguntas fechadas para obter uma resposta sim ou não, de fazer perguntas e não afirmações, de fazer perguntas dirigidas para obter uma resposta induzida e muito mais. O resultado é que muito, mas muito dinheiro será economizado pela sua empresa.</p> <p>● 18 min</p>

ESTRATÉGIA	20 – A ARTE DA GUERRA	Mostrar como se aplicam as estratégias de negociação.	<p>Preste atenção a cada estratégia, a cada lance sugerido por Sun Tzu. Além de tirar bons proveitos dos conselhos de Sun Tzu, o vídeo é repleto de analogias com o mundo dos negócios para facilitar a sua compreensão. Veja alguns dos ensinamentos apresentados neste vídeo: “O conhecimento antecipado conduz o exército e conquista vitórias” - “ Mude a posição de suas forças. Avance sempre sem ser notado” - “A melhor estratégia é atacar a estratégia do inimigo”.</p> <p>● 41 min</p>
RECURSOS HUMANOS	21 – CAPITAL INTELECTUAL	Atitudes podem fazer a diferença na empresa.	<p>Um vídeo que trata das pessoas que fazem a diferença no seu dia a dia nas empresas, criativas e inovadoras que levam o cérebro para o trabalho e que são avaliadas não apenas pelas tarefas que realizam, mas pelos resultados que alcançam.</p> <p>● 50 min</p>
QUALIDADE	22 – O CUSTO DO ERRO	Como pequenos erros causam a insatisfação do cliente, despesas adicionais para a empresa e o retrabalho do colaborador.	<p>Pequenos erros acumulados afundam uma empresa, assim como pequenos furos afundam um navio. Errar custa dinheiro, sempre. Um erro, qualquer erro, é causa de pelo menos duas das três conseqüências abaixo:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- insatisfação do cliente 2- despesas adicionais para consertar o erro 3- retrabalho <p>Cada funcionário precisa saber as conseqüências que seus erros podem trazer para a empresa e como evitá-los. Nesse vídeo é apresentada uma metodologia prática de como cercar as principais causas de erros para poder eliminá-los do dia-a-dia.</p> <p>● 28 min</p>