



LINKQUALITY 2

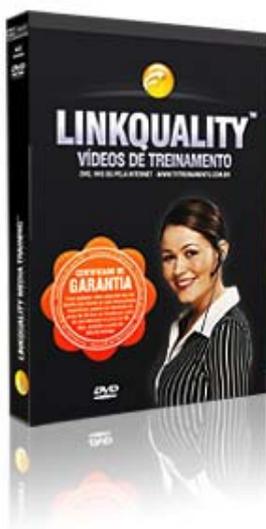
VIDEOS DE TREINAMENTO

CATÁLOGO DE FILMES



LINKQUALITY™ 2

VIDEOS DE TREINAMENTO



CATÁLOGO COMPLETO DE
FILMES

COM TRAILERS 

PARA ASSISTIR AOS TRAILERS CLIQUE NO BOTÃO CORRESPONDENTE

MENU

[Recursos Humanos](#)

[Vendas](#)

[Administrativo Financeiro](#)

[Estratégia](#)

[Qualidade](#)

[Marketing](#)

[Segurança](#)

[Coleções](#)

Recursos Humanos

Português para atendentes - Fale corretamente em qualquer situação de atendimento

OBJETIVO Melhorar a qualidade do atendimento, evitando os erros mais comuns de concordância na hora de atender o cliente.

PÚBLICO ALVO Recepcionistas, telemarketing, vendedores e telefonistas.

SINOPSE É comum as empresas colocarem as pessoas menos qualificadas formalmente nas funções de atendimento: recepção, telefone, "call center", telemarketing, vendas...e aí é um festival de "nós vai".. Se você ouve "os pedido já foi" ou "os pedido já foram", você vai acabar em dúvida se foram mesmo. Não dá para continuar falando "tem cinco pendente", "os pessoal que se envolveram", "já fiz as outra encomenda", "é sobre uns catálogo que mandei pra ele". Esse vídeo vai tratar do português do dia-a-dia. Com muitas cenas e utilizando o humor para facilitar a compreensão das regras, o vídeo fala muito de plural e concordância e, no final, seus funcionários estarão craques.

32 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

O Grupo dos 5% - Fazendo a diferença

OBJETIVO Trabalhar a atitude vencedora nas pessoas para que elas façam a diferença nas suas atividades.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários da empresa.

SINOPSE Esse vídeo conta a história do nosso personagem, um profissional bem sucedido, que regressa à escola da sua juventude e relembra o dia em que toda a sua turma levou a maior bronca do professor, tão bem aplicada que mudou o destino dele e de todos os seus amigos. Daquele dia em diante, aquela turma rompeu o paradigma de que a cada 100 alunos, apenas 5% fazem a diferença. Esse conceito ele levou para vida inteira e aplicou em tudo que, inclusive na sua vida profissional. Se não tentarmos ser especiais em tudo que fazemos, se não tentarmos fazer tudo o melhor possível, seguramente SOBREMOS NA TURMA DO RESTO.

5 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

A feira - A incrível alegria e simpatia dos feirantes

OBJETIVOS

- 1) Motivar as pessoas mostrando a alegria dos feirantes em condições bem difíceis de trabalho; e
- 2) Apresentar técnicas de vendas e atendimento ao cliente que funcionam na prática.

PÚBLICO ALVO Vendedores e atendentes

SINOPSE Nesse vídeo você vai ver gente humilde, que trabalha duro, debaixo de sol e chuva, que acorda às 3hs da manhã para montar suas barracas de feira e que quando o dia amanhece já está, COM MUITA ALEGRIA E SIMPATIA, recebendo os primeiros clientes. São pessoas que fazem do limão uma limonada, que ao invés de mal humoradas pelas dificuldades que enfrentam, são alegres, sérias nos seus compromissos e adoradas pelos clientes. Ele é um vídeo MOTIVACIONAL, já que é impossível resistir ao bom humor e a simpatia dos feirantessem se motivar e sem refletir sobre como agimos no nosso dia-a-dia. Criar esse ambiente na empresa depende de cada um de nós. Basta começar! Bom trabalho e muitas alegrias!

12 min

Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Não faça parte do time que promete e não cumpre!

OBJETIVO Trabalhar o comprometimento com prazos, tarefas e pessoas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários da empresa.

SINOPSE É obrigação respeitar os prazos combinados, os horários agendados e as tarefas prometidas. É terrível trabalhar com aquele tipo de pessoa que você pede alguma coisa já sabendo que não será atendido. São pessoas que ficam enrolando, dando desculpas esfarrapadas e deixando os outros na mão. No final, você acaba tendo que fazer o papel de agenda do outro. Esse vídeo tem dois objetivos que no final você vai ver que serão alcançados: 1 - que é feito trabalhar da maneira acima, e 2 - que é fácil trabalhar direito.

12 min

Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Combatendo a falta de iniciativa

OBJETIVO Trabalhar a iniciativa das pessoas, mostrando que elas devem ser solução e não problema.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Despertar a iniciativa de fazer, de ser uma solução e não um problema, de “pegar” uma tarefa e resolver. Como pano de fundo e para fazer o contra-ponto, usamos quatro personagens comuns no dia-dia das empresas que só fazem corpo mole, mas que, no final, entendem que devem mudar de atitude.

21 min

Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Os 10 papéis de um líder

OBJETIVO Trabalhar a liderança de acordo com a situação apresentada.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores, gerentes e funcionários que lideram pessoas.

SINOPSE 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

Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Motivando pessoas - 18 técnicas que podem motivar ou desmotivar os seus funcionários

OBJETIVO Criar um ambiente em que a motivação possa germinar e crescer forte.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores, gerentes e líderes.

SINOPSE 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



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Como ser útil para sua empresa fazendo mais do que o feijão com arroz

OBJETIVO Mostrar que além das qualidades técnicas as pessoas se diferenciam principalmente pelas suas qualidades humanas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários da empresa.

SINOPSE Tem gente que acha que fazer o feijão com arroz basta para a empresa ser competitiva e garantir o seu emprego. Errado! A qualidade do comportamento do funcionário é que vai definir o seu futuro e o da empresa. Não precisa carregar qualidades como Alexandre o GRANDE, mas pode ser Alexandre o EMPREENDEDOR, Ivan o GENEROSO, Carolina a MOTIVADORA, Maria a CRIATIVA. Nesse vídeo você vai ver que pessoas comprometidas ajudam as suas empresas a aumentarem a receita, ajudam um companheiro a resolver algo importante, estão sempre melhorando as atividades que o rodeiam, geram idéias que diminuem custos e reduzem o tempo gasto em uma atividade..

13 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Os 6 ingredientes para obter resultado no trabalho (disciplina - Foco - Planejamento - Persistência - Determinação - Criatividade

OBJETIVO Apresentar as principais características de uma pessoa ou equipe VENCEDORA na EXECUÇÃO do trabalho PLANEJADO.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários. Gerentes terão boas dicas de como conduzir um projeto.

SINOPSE 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 existe uma lacuna entre a tarefa e o resultado. Essa lacuna é a execução. Quando começa a execução, que é trabalhosa, mecânica, burocrática e cansativa, poucos resistem às suas exigências, comprometendo o resultado esperado. Nesse vídeo você vai ver que ingredientes como DISCIPLINA, PERSISTÊNCIA, FOCO, DETERMINAÇÃO, PLANEJAMENTO E CRIATIVIDADE fazem toda a diferença para se chegar ao resultado.

17 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

7 Atitudes positivas no trabalho respeito - Comprometimento - Perseverança - Tolerância - Disciplina - Ética - Solidariedade

OBJETIVO Trabalhar atitudes para criar um ambiente saudável e a empresa mais competitiva.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Nesse vídeo, repleto de cenas ilustrativas, você vai ver como a utilização de 7 atitudes simples podem tornar o ambiente mais saudável e a empresa mais competitiva. Fazer bem feito o que tem que ser feito, se comprometer com os resultados, respeitar as pessoas, ser ético em tudo que faz, ser persistente e não desistir frente aos obstáculos (que são muitos), ser disciplinado - sabendo que para atingir um objetivo antes temos que passar por muito trabalho burocrático e repetitivo, ser tolerante diante das diferenças, ser solidário com as pessoas quando estas precisarem de ajuda. Vai ver também que ter atitudes positivas independe das atitudes ou comportamento das outras pessoas. Você pode até mudar de empresa por diferenças, mas nunca deixar de agir de maneira positiva em tudo que faz.

23 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Chega de dizer não tenho tempo

OBJETIVO Trabalhar a gestão do tempo a partir do estabelecimento de prioridades.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Administrar bem o tempo não significa trabalhar mais arduamente. Significa trabalhar mais inteligentemente. Nós não nascemos com o segredo de usar bem o tempo, o que torna forte a probabilidade de que nossos hábitos e atitudes em relação ao tempo sejam deficientes. É certo que sempre haverá mais coisas a fazer do que tempo disponível. Por isso, é preciso planejar e escolher. No vídeo são apresentados quatro princípios básicos para administrar bem o tempo. Nenhum deles é formal, com aquelas regras do tipo duas agendas, classificação das suas atividades e contabilização do tempo gasto em cada uma delas, etc, etc, etc (e que ninguém faz). Ao contrário, o vídeo apresenta várias cenas com personagens trabalhando em situações comuns a todos nós para que os aspectos conceituais sejam transmitidos e para que você gaste seu tempo fazendo certo as coisas certas e não fazendo maravilhosamente bem as coisas erradas.

19 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Se o barco afundar, você vai junto!

OBJETIVO Trabalhar o espírito de colaboração, comprometimento e de interdependência entre as áreas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Sinopse: Esse vídeo mostra a importância da colaboração e do comprometimento no resultado final da empresa. Nele, são apresentadas várias cenas com personagens de departamentos distintos de uma empresa, cada um dependendo ou precisando de um companheiro do trabalho para os resultados serem alcançados. No entanto, o comportamento egoísta e a falta de comprometimento das pessoas na execução das suas tarefas começa a comprometer todas as atividades e criar vários furos no barco, até que ele fica cheio de água e afunda (é usada essa analogia para as pessoas perceberem que o barco/empresa afunda se não houver colaboração das pessoas). A partir daí, são apresentadas várias dicas de comportamento colaborativo, e o barco, que tinha afundado, começa a emergir um pouco mais à cada dica, até que volta a navegar.

21 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Liderança uma grande aventura

OBJETIVO Trabalhar a liderança em ambientes de grande dificuldade e estresse.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores, gerentes e funcionários que lideram pessoas.

SINOPSE Em vez de ficar falando sobre os deveres, características e ações de um líder hipotético, a gente quer convidar você para um passeio no início do século, bem perto do Pólo Sul. Para uma aventura que teve um grande líder. Você vai acompanhar a aventura de Ernest Shackleton e ver porque vários livros foram escritos sobre ele e porque todos os comandados o admiravam.

31 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Persistência - Nada resiste ao trabalho

OBJETIVO Trabalhar a persistência das pessoas para vencer as dificuldades.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Até quando resistimos às dificuldades para realizarmos os nossos objetivos? Qual o limite para desistirmos dos nossos sonhos? Você vai ver uma história real de uma pessoa que vendeu até as jóias da mulher para montar uma fábrica. Daí veio a guerra e uma bomba destrói a sua fábrica. Ele, às duras penas, a reconstrói, daí vem um terremoto e a destrói novamente. Logo depois ele se depara com uma brutal falta de insumos, daí você pergunta: agora ele vai desistir? Só que não foi essa a decisão dele. Com muita criatividade ele transforma todos os problemas em oportunidades e cria uma das maiores empresas do mundo, conhecida em todos os cantos do planeta. Quantos de nós desistimos por muito menos? Quantas vezes o fazemos antes de enfrentar minúsculos problemas? Essa é uma história real que nos dá uma dimensão exata da persistência e de até onde podemos chegar se realmente quisermos atingir os nossos objetivos.

7 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Comunicação eficaz na empresa - A história do Cometa Halley

OBJETIVO Trabalhar técnicas de comunicação para evitar falhas e mal-entendidos.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores, gerentes e demais funcionários.

SINOPSE A partir de uma historinha bem humorada sobre o Cometa Halley, você ficará conhecendo como evitar os problemas de comunicação da sua empresa. Serviços executados de forma diferente da que você pediu, palavras mal interpretadas, invenções criadas pela “rádio corredor” e vários outros problemas do dia a dia podem ser resolvidos com técnicas simples de comunicação que nós nunca paramos para pensar quando solicitamos algo a alguém.

26 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Aprendendo a trabalhar em equipe

OBJETIVO Apresentar as técnicas de montagem de uma equipe.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores, gerentes e funcionários que lideram pessoas ou processos.

SINOPSE 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



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Acreditar e agir

OBJETIVO Trabalhar o equilíbrio entre teoria e prática, em sonhar e colocar a mão na massa.

PÚBLICO ALVO Gestores da empresa e demais funcionários.

SINOPSE Para atingir os seus objetivos e não ficar remando em círculos é preciso Acreditar e Agir. Equilibrar ação e pensamento. Tem gente que tem muita teoria e pouca prática e vice-versa. Se ficar só na prática você pode até se tornar o melhor batedor de pregos do mundo, mas nunca vai construir uma catedral. Se ficar só na teoria, a catedral pode nunca sair do papel. Nesse vídeo você vai ver, através da lenda do barqueiro que ajuda uma pessoa a atravessar para a outra margem do rio, que a busca do equilíbrio deve ser constante e que pode ser um grande divisor de águas.

5 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Criando um ambiente de aprendizagem e colaboração na empresa

OBJETIVO Trabalhar a aprendizagem e a colaboração como alavancas do crescimento da empresa.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes.

SINOPSE O único ponto de apoio que as empresas estão encontrando para alavancar a sua competitividade e se adaptar às exigências do mercado é o ambiente educacional. Como criar o ambiente físico e psicológico para o processo de aprendizagem? Como estimular as pessoas a compartilhar o conhecimento tácito? Como facilitar o processo de aprendizagem dando sentido e criando um vínculo afetivo com a informação (pressupostos da aprendizagem)? Como estimular a colaboração entre as pessoas? Como contaminar as pessoas para que persigam os mesmos objetivos apesar das diferenças entre elas?

37 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Não fique aí parado - Saia da rotina e seja um profissional mais produtivo

OBJETIVO Quebrar a rotina, tirar da acomodação e gerar entusiasmo nas pessoas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Nascermos tendo nossos horizontes como limite, mas as pressões do dia-a-dia fazem com que aos poucos nossos pés fiquem presos a um chão chamado rotina. Essa rotina nos faz acomodados, pouco produtivos e até preguiçosos, sem que tenhamos uma percepção de que isso esteja acontecendo. De alto impacto emocional, a fábula energiza as pessoas para que sejam mais produtivas, dinâmicas e criativas no trabalho...

13 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

O poder do elogio

OBJETIVO Incentivar e motivar os funcionários a partir do elogio sincero.

PÚBLICO ALVO Gestores da empresa.

SINOPSE Neste vídeo, que é outro grande sucesso de avaliação, você ficará conhecendo porque o elogio (que é de graça) é uma forma rápida, segura e econômica de aumentar o desempenho das pessoas quando utilizado corretamente. Repleto de cenas, você vai ver na prática como mudar e convencer pessoas a partir do elogio, além de evitar os principais erros cometidos quando se deseja elogiar alguém, entre várias outras.

22 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Secretária eficiente

OBJETIVO Apresentar as técnicas de secretariado.

PÚBLICO ALVO Secretárias.

SINOPSE 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



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Eu sou seu cliente interno. Sabia?

OBJETIVO Mostrar que todos na empresa são clientes e fornecedores uns dos outros e a importância do bom atendimento entre eles.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Com várias cenas reproduzindo situações de atendimento ao cliente interno, entre os vários níveis hierárquicos da empresa, este vídeo mostra como algumas regras básicas podem fazer com que todos remem juntos na mesma direção. A relação cliente fornecedor entre os departamentos, a guerra de poder, relação chefe subordinado, cortesia, educação e muitas outras coisas você ficará conhecendo neste vídeo imperdível.

17 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Manual de sobrevivência do profissional/empresas do séc. XXI

OBJETIVO Mostrar que os aspectos comportamentais são mais importantes para o sucesso que os aspectos técnicos.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE O que as empresas estão esperando dos seus colaboradores. Você sabia que 87% das pessoas que perdem o emprego, perdem por deficiências comportamentais e não por deficiências técnicas? Neste vídeo você ficará conhecendo em detalhes essas novas exigências (são apenas oito).

32 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Aumentando a inteligência e a competência das pessoas

OBJETIVO Aprimorar a competência das pessoas.

PÚBLICO ALVO Gestores da empresa.

SINOPSE A inteligência lógico-matemática, espacial, linguística, intrapessoal, interpessoal e várias outras formas são apresentadas neste vídeo, fundamental para quem quer conhecer melhor as características funcionais dos seus colaboradores para poder adaptá-las e aumentá-las de acordo com as necessidades da empresa.

35 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Gerente de verdade é o que faz acontecer

OBJETIVO Apresentar o líder como um facilitador, guardião da estratégia da empresa e perseguidor dos resultados planejados.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores, gerentes e funcionários que lideram pessoas.

SINOPSE O gerente de verdade é o guardião da estratégia da empresa, é aquele que faz tudo que for necessário para que venham os resultados. Liderança, neste novo sentido, é a arte que todo gerente de verdade tem de dominar, com um toque de improviso e intuição, características de todo bom gestor.

46 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Formação de treinadores internos

OBJETIVO Apresentar Técnicas de Formação de Multiplicadores Internos.

PÚBLICO ALVO Gerentes e Treinadores.

SINOPSE Neste vídeo você ficará conhecendo como deve ser um programa de treinamento interno, as responsabilidades de um multiplicador, o levantamento do perfil dos alunos, como guiar uma discussão, como vencer dificuldades, o ritmo da apresentação, postura, voz, aparência, preparação do local, instalações físicas, recursos instrucionais e todas as técnicas de preparação.

33 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Administração de conflitos

OBJETIVO Apresentar as várias técnicas de administração de conflitos.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Balanceando cenários, conceitos e técnicas, esse vídeo mostra que as situações de conflitos são inerentes a qualquer relação humana. O vídeo ensina também técnicas de administração de conflitos e mostra a importância de se espalhar essas técnicas por toda a empresa.

43 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Liderança de equipe

OBJETIVO Apresentar técnicas específicas para liderança de equipes de trabalho.

PÚBLICO ALVO Diretores, gerentes e funcionários que lideram pessoas.

SINOPSE O sucesso de qualquer atividade quase nunca depende somente de uma pessoa. Formalmente ou informalmente você está sempre trabalhando em equipe. Só que, como todos sabem, trabalhar em equipe é muito difícil. O que acontece, é que muitas equipes não atingem os seus objetivos por falta de liderança. É aí que entra o Líder de Equipe. Fazer com que todos entendam a finalidade da equipe, manter as pessoas motivadas, evitar brigas, controlar vaidades, criar confiança no grupo, encorajar a participação de todos, montar equipes homogêneas, manter o interesse das pessoas, evitar que a opinião de "certos" indivíduos prevaleça, manter o foco da discussão, não embarçar, enganar, confundir ou pregar peças nas pessoas e lidar com perguntas são alguns dos pontos que você ficará conhecendo para se tornar um Líder de Equipe Eficaz.

23 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Endomarketing

OBJETIVO Apresentar técnicas de marketing para encantar o cliente interno.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores, gerentes e funcionários que lideram pessoas.

SINOPSE Estamos em uma era que não basta mais satisfazer as necessidades dos clientes, nós, hoje, temos que encantá-los. Mas como se pode exigir que um funcionário encante o cliente, se ele não estiver encantado. Neste vídeo você vai aprender a olhar seus funcionários/colaboradores como clientes. Entender suas motivações, criar um canal de comunicação aberto, verdadeiro e transparente, cultivar um clima de respeito, dar um sentido maior nas atividades realizadas. Endomarketing não é um cargo, uma legenda, é uma filosofia que deve atingir toda empresa no sentido de comprometer os funcionários com os objetivos da empresa, junto ao mercado externo. O bom relacionamento com os nossos funcionários/colaboradores é fator crítico de sucesso da empresa.

32 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Negociando com eficiência - As 12 técnicas de negociação

OBJETIVO Apresentar as Técnicas de Negociação mais eficientes.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE 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



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Assédio Sexual

OBJETIVO Mostrar o que é considerado assédio sexual pela legislação brasileira.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Neste vídeo você vai conhecer os tipos mais comuns de assédio sexual no trabalho. Os pontos fundamentais para se caracterizar um assédio. O que é e o que não é assédio segundo a legislação brasileira. Os condicionantes culturais brasileiros. Saiba também:--como evitar e se proteger do assédio.--como deve ser a posição da empresa.--como reconhecer possíveis assediadores.--como a empresa pode se precaver para evitar este tipo de conflito.--como punir.-Este vídeo pode evitar que sua empresa tenha perdas financeiras, de bons funcionários e desgastes de imagem. Medidas simples podem evitar grandes transtornos.-Assédio sexual no trabalho é crime

30 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Capital Intelectual

OBJETIVO Mostrar que a criatividade e a inovação formam o principal diferencial competitivo das empresas.

PÚBLICO ALVO Gestores da empresa.

SINOPSE 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 avaliados não apenas pelas tarefas que realizam, mas pelos resultados que alcançam. Um vídeo fundamental nestes dias em que a competitividade das empresas depende criticamente de tarefas humanas como sentir, perceber, julgar, criar e desenvolver relacionamentos.

50 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 01

FILME 1 - O comportamento responsável

OBJETIVO Mostrar que mesmo em questões aparentemente pequenas a irresponsabilidade pode

trazer grandes prejuízos para a empresa.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Poucas atitudes são mais desejadas e até exigidas no mundo profissional do que a responsabilidade. Até podemos perdoar aqueles defeitos que podem ser corrigidos mediante algum treinamento, como a recepcionista que não foi assim tão simpática. Ineficiência é compreensível se a pessoa está em processo de educação. Irresponsabilidade não. A primeira pertence ao grupo dos comportamentos educáveis. A segunda pertence ao caráter... 8min

FILME 2 - A vitória da disciplina

OBJETIVO Mostrar que a disciplina é que faz as pessoas e empresas darem certo.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Disciplina significa mandar e obedecer. Na sua vida você manda e você obedece. Se você não se habituar a mandar corretamente em você mesmo, e também a obedecer ao que foi decidido como o melhor a se fazer, aí então os outros vão começar a se meter na sua vida, querendo mandar em você. Ter disciplina é isso. Decidir o que deve ser feito, e fazer. 8:30 Min

16:30 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 02

FILME 1 - O princípio dos limites de tolerância ou “adaptando-se às mudanças do mercado”

OBJETIVO Mostrar que as pessoas e empresas que não se adaptam às mudanças de mercado não sobrevivem.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE O mundo profissional moderno tem algumas exigências novas. Uma delas é a capacidade adaptativa. Tolerar variações de tendências de mercado, de dificuldades financeiras, de mudanças de liderança, de rumo, assumir o trabalho do assistente que foi dispensado com a mesma tranquilidade que delega tarefas para equipes que foram ampliadas... Veja com mais detalhes no vídeo o tipo de profissional que as empresa querem e aqueles que elas querem distância. 6:30 Min

FILME 2 - Uma breve história do tempo

OBJETIVO Gerenciar melhor o tempo.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Será que é possível simplesmente “achar” tempo, como se fosse um objeto que estava perdido no meio da bagunça? Será que é possível dar vida e corpo ao tempo, e transformá-lo em um amigo e um aliado, ao invés de lutar contra ele? Nesse vídeo você vai ter dicas que podem ajudar muito na sua relação com as atividades do dia-a-dia . 8:30 Min

15 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 03

FILME 1 - Vender: A arte que faz o mundo se mover

OBJETIVO Elevar a auto-estima do vendedor.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Vendedor que honra o nome não vende, realiza sonhos. E se orgulha disso. O corretor de imóveis resolve o problema da moradia, bem primário e imprescindível. É um mágico que ajuda a encontrar aqueles tijolos arranjados de tal maneira a permitir o abrigo, o controle das intempéries e o afastamento dos inimigos, e os faz coincidir com o desejo e com a capacidade de pagamento de seu cliente... 6 Min

FILME 2 - A princesa e o empreendedor - Fazer mais com menos

OBJETIVO Mostrar que todos podem melhorar a relação custo/benefício das suas atividades.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Existe atualmente um comportamento muito desejado nas empresas: fazer mais com menos. Para avaliar competência, não basta considerar o resultado. É importante levar em consideração a relação custo-benefício. A competência deve estar acompanhada pela habilidade para usar esse conhecimento e pela atitude mental adequada e desejável para cada situação... 7 Min
13 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 04**FILME 1 - Preguiça alternativa ou “satisfação no trabalho”**

OBJETIVO Aproveitar o melhor de cada funcionário, aumentando a sua produtividade.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Podemos classificar uma pessoa de preguiçosa, quando ela não apresenta a performance desejada ou não alcança os resultados esperados? Nesse vídeo você verá que o preguiçoso pode ser a pessoa certa no lugar errado, um tartugo quadrado querendo entrar num buraco redondo. Como colocar as pessoas nos lugares em que tenham mais aptidão e como aumentar a perspectivas das funções que executam são algumas das dicas que você encontrará nesse vídeo. 7min

FILME 2 - Lei do mínimo ou cuidado com os detalhes

OBJETIVO Mostrar que habilidades técnicas todos têm e que o diferencial está na capacidade emocional das pessoas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Seu curso superior é impecável, seu mba foi feito na escola da moda, seu inglês é fluente, seus conhecimentos de espanhol bastante bons, mas... a dinâmica de grupo indicou uma certa dificuldade na tomada de decisões. Pronto, você recebe a informação, acompanhada de simpáticos e piedosos elogios, que será melhor tentar a seleção no ano que vem. Você ficou surpreso? Nada que a lei do mínimo não possa explicar... 6min

13 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 05**FILME 1: Os quatro cavaleiros do apocalipse profissional**

OBJETIVO Mostrar que a desatualização, a indolência, a procrastinação e a arrogância são os comportamentos que mais prejudicam as empresas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Na bíblia, os cavaleiros, quando chegam a algum lugar, trazem infelicidade, pois são portadores das grandes desgraças que assolam a humanidade. E na empresa, quais são as desgraças que esses quatro comportamentos podem causar? 6 Min

FILME 2: Estar no lugar certo na hora certa

OBJETIVO Mostrar que se a pessoa não estiver preparada perde as oportunidades.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Existe um tempo e um lugar certo para você estar. Naquele dia, naquela hora e naquele local algo bom vai acontecer. Agir no tempo certo e “entender” o lugar, o seu devido lugar, é o grande mistério, mas está claro que algumas pessoas dominam essa arte melhor do que outras... 14 Min
20 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 06

FILME 1: Planos ou planejamento

OBJETIVO Orientar a traçar os objetivos e traçar a estratégia para atingi-los.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Existe uma diferença entre “fazer planos” e “elaborar um planejamento”. Tudo começa pela definição dos objetivos, mas não para por aí, e é por isso que muita gente não “realiza os planos” - porque fica apenas nos objetivos, que, quando não são acompanhados pelos outros passos, são apenas “sonhos”... 7 Min

FILME 2: Endurance - Por quanto tempo você resiste às dificuldades?

OBJETIVO Mostrar que nada é fácil e que vencerá quem resistir por mais tempo às dificuldades para atingir os seus objetivos.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Endurance são provas de “resistência”, em que o que vale não é a velocidade com que se corre ou o peso que se levanta. O que importa é por “quanto tempo” alguém consegue manter-se em atividade com regularidade. No sentido profissional, endurance não quer dizer apenas resistência. Também pode ser traduzida corretamente por paciência, tolerância e duração... 4 Min

11 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 07

FILME 1: A lucidez

OBJETIVO Mostrar a importância de perceber bem os fatos para dar a melhor resposta à situação que se apresentar.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Ser detentor de lucidez significa perceber sem distorções (principalmente emocionais) os estímulos do meio ambiente, analisar desapaixonadamente os componentes desses estímulos, e organizar a resposta que melhor atenda as expectativas daquele momento. Entre a percepção dos fatos e a resposta a eles, encontra-se o pensamento lúcido. Decisões costumam ter, ou não, lucidez... 7 Min

FILME 2: Nada é difícil!

OBJETIVO Mostrar que a solução para o estresse é diminuir a diferença entre a dificuldade e a habilidade de fazer.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE A sensação de não saber e de não conseguir fazer pode ser totalmente paralisante. A solução é diminuir a diferença entre a dificuldade e a habilidade de fazer. Diminuir dificuldades parece cada vez mais impossível. O mais comum é acontecer o contrário. Só nos resta aumentar as habilidades. a maioria das dificuldades podem ser enfrentadas, desde que... 8 min

15 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 08

FILME 1: Regra. 1 da sobrevivência - Perceber as mudanças

OBJETIVO Aprender a “ler” as mudanças no mercado.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE No histórico de uma empresa que fecha sempre encontramos um defeito de adaptação. Processos administrativos e logísticos, uso intensivo da tecnologia, capacitação de colaboradores, métodos de venda e outros tantos detalhes, dão vida à organização, e precisam ser reciclados permanentemente. Exigem adaptações constantes. E para tanto, é preciso primeiro “percebê-las”... 6 min

FILME 2: Regra. 2 da sobrevivência - Se adaptar às mudanças

OBJETIVO Mostrar que a importância da velocidade de adaptação às mudanças.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Quando se fala sobre as características mais importantes das empresas e dos profissionais na atualidade, sempre surge a palavra “agilidade”. Reação rápida às mudanças do mercado. A principal vantagem competitiva deixou de ser o tamanho e passou a ser a velocidade de adaptação, ou seja, a agilidade... 7 min

13 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 09**FILME 1: Educando para simplificar**

OBJETIVO Estabelecer relações emocionais sadias com as atividades do trabalho.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Todas as pessoas pensam em simplificar sua vida, especialmente no trabalho, onde há um grande número de situações consideradas difíceis, confusas demais, complicadas em excesso, estressantes além da conta. O curioso é que esse sentimento não depende do nível real de complexidade do trabalho: depende apenas da relação emocional que estabelecemos com ele. .. 15 Min

FILME 2: Motivação, o motivo que precisamos para agir

OBJETIVO Mostrar a importância da motivação para o aumento da produtividade e da felicidade no trabalho.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Será que a motivação é um assunto que só interessa à organização e é responsabilidade apenas dela? E a participação da própria pessoa? Estar motivado interessa a cada indivíduo, e por dois motivos essenciais: porque a pessoa motivada realiza seu trabalho com mais qualidade e eficiência; e porque quando se trabalha motivado consegue-se extrair mais felicidade de uma atividade. essa combinação de produtividade com felicidade é o melhor dos mundos. 8 Min

23 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 10**FILME 1: Quebra a sua casca**

OBJETIVO Quebrar paradigmas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Enquanto acreditávamos que a mulher só era capaz de realizar trabalhos domésticos, era apenas isso que ela fazia. Hoje acreditamos que ela pode fazer isso e muito mais, e ela faz. se pensamos que podemos, podemos, se pensamos que não podemos, não podemos. “Paradigmas versus fatos”. É nisso que reside a responsabilidade de quebrarmos paradigmas nas ciências

humanas, pois mudamos o comportamento através da mudança do pensamento... 6 Min

FILME 2: A harmonia e a desarmonia das relações

OBJETIVO Respeitar as diferenças e conviver em harmonia.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE O homem é um ser gregário que não foi feito para viver isoladamente. O interessante, no entanto, é que o homem não consegue viver sozinho, mas ainda não aprendeu muito bem a viver em grupo. Tem alguma dificuldade para lidar com as diferenças. É para isso que serve a educação. Para criar pessoas capazes de conviver harmoniosamente, retirando desse convívio, não apenas o aumento da capacidade de viver, mastambém ... 6 Min

12 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 11

FILME 1: Um ato de coragem

OBJETIVO Preparar as pessoas para superar o medo.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE A coragem é um estado de superação, baseado na lucidez, na percepção das próprias capacidades e limites, no autoconhecimento. A coragem não é o oposto do medo; o oposto do medo é o “não medo”, e cumpre função contrária a ele. Supera o primeiro, mas ri-se do segundo. O corajoso não é um imprudente. Ele tem medo, mas vence, não por bravata, mas por preparar-se para enfrentar as dificuldades denunciadas pelo medo... 10 Min

FILME 2: Fazendo a diferença - Ações individuais contam!

OBJETIVO Mostrar que cada pessoa pode fazer a diferença desde que faça a sua parte.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE A história, a lógica, a matemática, a física e todas as outras ciências dizem a mesmíssima coisa: um simples gesto seu pode ser a gota d'água. Ações individuais contam sim, e muito, apesar da confortável observação de que “uma andorinha sozinha não faz verão”. São as ações individuais que desencadeiam as ações coletivas, que se transformam em comportamento generalizado. Alguém, em algum instante, dá o pontapé inicial. Toda mudança do coletivo nasce de uma ação individual... 13 Min

23 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 12

FILME 1 - Seres fecundos

OBJETIVO Transformar objetivos individuais em objetivos de todos os funcionários.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Dois animais serão da mesma espécie se, em sendo de sexos diferentes, puderem gerar um descendente fértil. Empresas fecundas são as que têm pessoas que são da mesma espécie, ou seja, que sonham um sonho comum, que compartilham objetivos, que repartem responsabilidades, vitórias e fracassos... 5 Min

FILME 2 - Conexão mente-corpo

OBJETIVO Mostrar que as roupas, objetos pessoais, seu quarto e seu local de trabalho, por exemplo, enviam sinais para o cérebro influenciando o seu comportamento.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE A conexão mente-corpo é uma via de duas mãos. Ou seja, da mesma maneira como a

mente influi o corpo, o corpo influi a mente. A mente percebe a postura do corpo e se comporta de modo coerente com ela. Se você senta de maneira relaxada, o cérebro vai funcionar relaxado. Se você senta sobre os ísquios, com a coluna reta, peito para frente, ombros equilibrados, o seu cérebro vai funcionar assim, majestoso... 8 Min

13 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 13

FILME 1 - Imagem é tudo!

OBJETIVO Mostrar que ao investir na própria imagem podemos estar interferindo em nosso mundo interior.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE É preciso viver do jeito que se pensa. Ou terminares pensando do jeito que vivemos. Atribui-se a aristóteles uma frase com o seguinte sentido: "pensamento vira palavra, que vira ação, que vira hábito, que vira caráter, que vira destino". E entre esses dois extremos, o pensamento e o destino, está a imagem pessoal que você constrói todos os dias, e com a qual, o mundo verdadeiramente se relaciona... 5 Min

FILME 2 - Saudades do sady - Os maravilhosos jovens de 70 anos

OBJETIVO Quebrar barreiras e ultrapassar limites.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Ser jovem não é "qualificação" profissional. Nunca é tarde para começar um novo empreendimento, para uma volta aos estudos, para uma viagem longa ou para qualquer tipo de iniciativa que exija a tal "juventude". verdi escreveu a ópera falstaff, sua obra prima, aos oitenta anos, e continuou escrevendo ainda depois. Platão deu aulas em sua academia já octogenário. chaplin dirigiu a condessa de hong kong aos setenta e oito... 6 Min

11 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 14

FILME 1: Humor

OBJETIVO Utilizar o humor para melhorar o ambiente e a produtividade.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE O humor é uma grande ferramenta no seu dia a dia. É ótimo para iniciar novos relacionamentos, para manter agradável o ambiente de trabalho e para facilitar o processo de aprendizagem, por exemplo. O que você vai ver nesse vídeo é que há os que se permitem ser e os que não se permitem ser bem humorados, dependendo mais da educação que receberam, do que da genética que carregam... 11 Min

FILME 2: Falando em liderança

OBJETIVO Mostrar a diferença entre liderança e chefia.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE O líder, além de conduzir ações, tem a capacidade de influenciar comportamentos, e é isso que o diferencia do chefe. O chefe manda, o líder influencia. Há três características sempre identificadas em um líder: visão, inspiração e legitimidade. Visão porque ele "vê" mais longe e antes... 5 min

16 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 15

FILME 1: Não deixe para amanhã o que você pode fazer hoje

OBJETIVO Mostrar que poucos comportamentos são mais danosos para pessoa e para a equipe do que “empurrar as coisas com a barriga”.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Com certeza você conhece alguém que se encaixa no perfil daquele que deixa tudo pra depois. O famoso “empurra com a barriga”. O que deixa as coisas importantes para mais tarde. Com certeza, poucas atitudes podem ser tão danosas ao desempenho de uma pessoa, ou de uma equipe, do que esse comportamento... 10 Minutos

FILME 2: Tudo o que merece ser feito, merece ser bem feito

OBJETIVO Colocar o melhor de si até na menor e, aparentemente, menos importante tarefa que devem executar.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Experimente a sensação maravilhosa de colocar atenção plena em absolutamente tudo o que você faz. Do cuidado com o corpo e com as roupas à organização da agenda e das gavetas, e ao trato com as pessoas, sejam elas clientes, colegas, familiares ou transeuntes desconhecidos. Não se esqueça que “tudo o que merece ser feito, merece ser bem feito. - 5 Min

15 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 16

FILME 1: Tudo vale a pena se a alma não é pequena

OBJETIVO Mostrar a importância de assumir vários papéis para ser capaz de interagir com o meio e aprender com ele.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Hoje o trabalho depende de equipes entrosadas, e exige que cada um de nós seja uma espécie de equipe em nós mesmos. Ser vários em um só não significa ser despersonalizado. Ao contrário, significa ser múltiplo, capaz de interagir com o meio e aprender com ele. Perceber, adaptar-se, evoluir: o tripé do progresso. - 06 Min

FILME 2: Quem não se comunica se trumbica

OBJETIVO Melhorar a comunicação entre pessoas e áreas da empresa.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE De nada adianta o investimento na tecnologia da comunicação se o mesmo não for acompanhado por algum investimento na habilidade de comunicação. É clássica a frase de que “duas pessoas jurídicas só se comunicam através de duas pessoas físicas”. E o mesmo vale para departamentos, divisões, diretorias... 09 Min

15 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 17

FILME 1: Como lidar com conflitos de idéias

OBJETIVO Melhorar o diálogo e o entendimento entre as pessoas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Idéias jamais são opostas, o que se opõe são personalidades. Idéias se complementam, se ampliam, se ajudam. Uma idéia sozinha define, pois não tem a outra para procriar a ação. Uma idéia sozinha pensa que é unânime, mas é pobre, é solitária, é fraca, é estéril, pois não conseguiu fazer com que outra idéia aparecesse. Uma idéia precisa de outra e ambas precisam do diálogo, da disposição, do entendimento. 05 Min

FILME 2: Acredite que você vai vencer, e vencerá!

OBJETIVO Mostrar que um vencedor é feito de fibra e persistência.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Você tem que exercitar sua capacidade de acreditar. Acreditar sempre. Não abrir mão de seu direito de acreditar, mesmo que todos ao seu redor já tenham perdido a esperança e estejam culpando você por isso. Aí você estará mostrando de que material é feito, e a que você veio ao mundo. 07 Min

12 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 18

FILME 1: Não seja um herói do absurdo

OBJETIVO Mostrar para as pessoas que o trabalho que eles realizam é mais importante do que eles imaginam.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Deve haver sentido no trabalho, sempre. Quando parece não haver, o problema não está no trabalho em si, mas na consciência de quem o realiza. O único lugar onde pode morar a vitória é na percepção do significado de sua tarefa, o que quer dizer a importância, o valor e a beleza do trabalho, seja ele qual for. 05 Min

FILME 2: Parta para ação com ousadia, preparo, trabalho e persistência

OBJETIVO Mostrar a importância do planejamento para o sucesso de qualquer operação.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Tudo merece ser planejado para aumentar a chance de ser realizado. Saúde, relacionamentos, estudo, patrimônio, lazer.. o planejamento completo prevê o projeto idealizado (planejamento estratégico propriamente dito), a tática adotada para realizá-lo (planejamento tático) e a rotina adotada para construir o caminho da realização (planejamento operacional)... 04 Min

09 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 19

FILME 1: Velocidade de adaptação - A principal vantagem competitiva

OBJETIVO Adaptar às mudanças com rapidez.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Quando se fala sobre as características mais importantes das empresas e dos profissionais na atualidade, sempre surge a palavra "agilidade". Ter agilidade é adaptar-se com velocidade aos novos tempos, que são cada vez mais rápidos. A principal vantagem competitiva deixou de ser o tamanho e passou a ser a velocidade de adaptação, ou seja, a agilidade. 07 Min

FILME 2: Aprendendo a ser um bom profissional

OBJETIVO Aprender a melhorar o que você já é, sempre.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Não tente ser o que você não é. Ninguém precisa nascer poeta, bem como ninguém nasce

empreendedor, comunicativo, responsável, líder, flexível, colaborativo, ambicioso. Tudo isso pode estar latente, precisando apenas da percepção de sua existência e de algum esforço para desenvolvê-las. O importante é aprender e melhorar o que você já é. 07 Min

14 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 20

FILME 1: Você vale o quanto pesa?

OBJETIVO Mostrar como avaliar o real valor das pessoas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE O valor, o peso, a massa que a pessoa atribui a si mesma, depende da interação com o mundo em que ela está inserida. As relações humanas contribuem com o aprender e com o fazer. Aprender gera prazer e reforça a autoestima intelectual. Aumenta a “massa”. Fazer proporciona outro prazer, o de manifestar um poder pessoal, com reflexos na autoconfiança. aumenta o “peso”. 05 Min

FILME 2: É a mim que corrijo ao retocar minhas obras

OBJETIVO Mostrar que fazer bem sempre é melhor que uma tacada de gênio de vez em quando.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Temos que melhorar sempre, e só podemos fazer isso procurando melhorar o que fazemos. Nós não somos medidos pelo resultado de um ato isolado, e sim pelos resultados que obtemos continuamente. Um toque de gênio em uma rotina diária medíocre não garante mais o emprego de ninguém. Regularidade está na ordem do dia. 06 Min

11 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Agir - Volume 21

FILME 1 - As oito competências essenciais do profissional moderno

OBJETIVO Apresentar as competências mais exigidas pelas empresas hoje.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Atualmente são valorizadas as pessoas multimídia, com capacidade de agir de forma mais abrangente, possuidoras de qualidades humanas tão cuidadas quanto as qualidades acadêmicas e profissionais. O novo século tende a valorizar as pessoas com maior flexibilidade de conduta acima até da carga de especialização, que tem mais criatividade do que informação, e pessoas que têm habilidade, conhecimento, mais acima de tudo - atitude... 06 Min

FILME 2 - Como lidar com medos imaginários

OBJETIVO Aprender a lidar com as incertezas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Todos sentimos medo. É normal e é bom, pois o medo é que nos protege da exposição a perigos e nos preserva a vida. Mas, preste atenção: o medo nasce do perigo, mas também das incertezas. E nas incertezas pode morar um perigo real, mas o mais provável é que more um perigo imaginário. Para viver melhor, temos que aprender a separar os dois, e depois aprender a lidar com as incertezas, diminuindo seu sentido abstrato. 05 Min

11 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Gestão do Conhecimento

OBJETIVO Mostrar que o conhecimento é o principal ativo da empresa e como permeá-lo por toda organização.

PÚBLICO ALVO Todos os Gestores da Empresa

SINOPSE "O maior investimento que qualquer pessoa ou organização pode fazer é em conhecimento"-Jack Welch-Presidente da General Eletric,-Considerado o administrador do século-- Neste vídeo você ficará sabendo porque a única vantagem sustentável que uma empresa tem é aquilo que ela coletivamente sabe, aliado à eficiência com que ela utiliza esse conhecimento e a rapidez com que ela o adquire.

36 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Novak - Filme 01 - Você jamais será um perdedor, enquanto continuar tentando

OBJETIVO Motivar, sensibilizar as pessoas para não desistir frente às dificuldades.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Governos, igrejas, grupos sociais, leis e instituições mundialmente reconhecidas... sempre estabelecem regras e, muitas vezes, "decidem" quem ganha e quem perde. Na vida real, enquanto você estiver caindo e, em seguida, levantar-se, jamais poderá ser chamado de perdedor; na vida real, enquanto você continuar abrindo os olhos, agüentando o peso do próprio corpo, e dando um passo após do outro, o mundo terá que continuar engolindo sua garra, a sua força e a sua coragem. A única pessoa que decide quando esse jogo acaba é você. Nesse vídeo você vai ver que problemas doem, mas enquanto você puder dar mais um passo, perdedores... São os outros.

7 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Novak - Filme 02 - Não há bônus sem ônus

OBJETIVO Lembrar às pessoas que nada cai do céu de graça.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE As pessoas cometem o erro de achar que a vida vai lhes dar alguma coisa! A vida não vai dar nada. A vida, troca. Seu sonho, seja qual for, é apenas um resultado, mas esse resultado tem um preço. Um ônus. Descubra qual é o ônus, qual é o preço, pague-o todos os dias. Quanto mais cedo você começar e quanto mais vezes você repetir o pagamento, mais cedo colherá os resultados. Quer ter sucesso profissional? O ônus é dedicar-se mais e melhor todos os dias. Quer vender mais? O ônus é oferecer produtos e serviços melhores todos os dias. Você vai ver que não adianta acumular essas coisas e tentar pagar o ônus todo de uma vez. Tem que ser um pouquinho de cada vez. Todos os dias.

7 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Novak - Filme 03 - Acertar é humano

OBJETIVO Mostrar às pessoas que acertar é mais humano do que errar.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE É muito comum as pessoas se defenderem dos seus erros dizendo que errar é humano, e é mesmo. Mas acertar também é humano, mais do que errar. Durante milhões de anos a natureza vem preparando os seres humanos para acertar. Tudo que deu errado na nossa "fabricação" foi descartado pela evolução. Nós fomos programados para acertar, por isso estamos vivos até hoje. Os erros só existem para você detectar o caminho incorreto, mudar de direção e acertar. Nesse vídeo você vai aprender a acertar mais e errar menos.

9 min

Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Novak - Filme 04 - Pequenas decisões, grandes conseqüências

OBJETIVO Mostrar as conseqüências das pequenas decisões que julgamos sem importância.**PÚBLICO ALVO** Todos os funcionários.**SINOPSE** A sua vida é repleta de pequenas decisões que definirão o seu destino, mas cuja relação de causa-e-efeito raramente é percebida, porque a causa está muito longe do efeito que ela gerou. Assim como as formigas são pequenas e podem derrubar vários quilômetros de florestas, as pequenas decisões geram pequenas conseqüências agora, mas derrubam grandes florestas lá no seu futuro, ou no futuro da sua empresa. Assistir televisão ou ler algo que possa chacoalhar sua mente? Fazer aquele curso ou ficar nevegando à toa pela internet? ter uma alimentação saudável ou se empanturrar de comida? Decida rapidamente e, se as engrenagens erradas do seu futuro estiverem rodando, decida mudar imediatamente.**8 min**

Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Novak - Filme 05 - Não tome decisões por impulso

OBJETIVO Ensinar que decisões devem ser amadurecidas antes de serem tomadas.**PÚBLICO ALVO** Todos os funcionários.**SINOPSE** Nada é mais mortal para do que decisões tomadas por impulso. Ninguém deve chutar um pênalti, ou tomar uma decisão importante, antes de parar - olhar - focar - pensar - preparar e, então, chutar ou decidir. Na maior parte das vezes a pressa em tomar uma decisão é exatamente o que destrói suas chances mesmo quando a decisão está correta! Tente colocar um pão, cuja receita está perfeita, para assar antes de deixar a massa crescer e veja o desastre... Nesse vídeo você verá que o impulso é essencial para o sucesso, mas somente quando é usado na reta final, muito depois de a decisão ter sido tomada. Impulso serve para impulsionar, não para decidir.**9 min**

Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Novak - Filme 06 - Prometa e cumpra

OBJETIVO Mostrar que o profissional mais desejado pelas empresas é aquele que promete e cumpre.**PÚBLICO ALVO** Todos os funcionários.**SINOPSE** Nesse vídeo você vai ver que empresas que cumprem o que prometem, seguram o cliente e ganham um fã. Funcionários que cumprem o que prometem, mostram que estão prontos para aceitar desafios maiores. Chefes que cumprem o que prometem, ganham a admiração e o respeito da sua equipe. Você quer ser o trigo em um mundo cheio de joio? Ofereça o que quase ninguém oferece: sua palavra, seu compromisso. E faça o que quase ninguém faz: cumpra-a. Prometa pouco para muitos, e muito para poucos. Os poucos que podem confiar cegamente em você.**8 min**

Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Novak - Filme 07 - Tempo de resposta - pessoas explosivas não conseguem bons resultados

OBJETIVO Mostrar que entre o fato e a reação ao fato deve haver um espaço de tempo.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE É muito interessante observar como cada pessoa reage de maneira diferente, dentro da mesmíssima situação. Quanto mais instantânea, e geralmente negativa, é a reação de uma pessoa ao que acontece com ela, quanto mais 'pavio curto', maiores serão as dificuldades para subir na empresa, se dar bem na própria carreira, ou manter famílias e amigos por muito tempo. Aumentar esse espaço entre o que acontece com você e sua reação ao que acontece com você é o objetivo deste filme. Você não tem o poder de escolher aquilo que te acontecerá hoje, amanhã ou depois. Mas você tem o poder de escolher a melhor resposta à tudo o que vai acontecer.

9 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Novak - Filme 08 - Direção é mais importante que a velocidade

OBJETIVO Mostrar que na maioria das vezes o problema das pessoas não é de relógio, mas de bússola.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Os chefes cobram velocidade, os clientes cobram velocidade, as empresas cobram velocidade. Até você cobra velocidade de si mesmo, não cobra? Na maioria dos casos, o problema não é de velocidade, mas de direção. As pessoas ficam tão preocupadas em chegar mais rápido "ao topo", que não param para verificar a direção para qual suas vidas estão indo. O custo para as empresas que têm funcionários com vidas completamente desbalanceadas é enorme. Olhe menos para o relógio, e mais para sua bússola. Vá rápido o bastante para terminar o que você tem que terminar, mas devagar o bastante para fazer direito.

7 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Novak - Filme 09 - Para atingir os seus objetivos você precisa mudar só uma coisa: você!

OBJETIVO Mostrar que o que você ganha ao atingir seu objetivo não é tão importante quanto o que você se torna ao atingir seu objetivo.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários

SINOPSE Sua profissão é um buraco quadrado, mas você é retangular e tenta forçar a entrada; o resultado é stress. Sua saúde é um buraco em formato de estrela, mas você é circular e tenta forçar sua saúde (comendo e bebendo como um louco); o resultado é seu peso aumentando e as doenças derivadas disso. Tudo são "buracos em determinado formato" que você não tem absolutamente nenhum poder para mudar! Então, o que fazer? Mude a única coisa que precisa mudar para atingir seus objetivos: você! Mude o pino para que tenha o mesmo formato do buraco! Se você não quer ser uma criatura extinta, de uma empresa extinta, ou um casamento extinto, é melhor entender quem tem que mudar nessa equação.

9 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Novak - Filme 10 - Administrar o tempo é fazer escolhas

OBJETIVO Apresentar a lógica de administração do tempo

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários

SINOPSE Ninguém controla o tempo, o máximo que cada um de nós controla são os eventos que marcam a passagem do tempo. Reuniões, um programa de tv, uma festa, assistir esse vídeo.... tudo isso são eventos. E é aí que a maioria das pessoas se perde, no gerenciamento dos eventos. Você

quer produzir mais hoje? Então arrume o seu dia como você arrumaria uma mala de viagem. Comece colocando o que é essencial -- e não pode faltar. Depois, se sobrar espaço, coloque as pequenas coisas e compromissos que podem ficar de fora, se necessário. Um vídeo simples e prático de como fazer com que as atividades de cada funcionário da sua empresa caibam nas 24 horas disponíveis para cada um.

6 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Novak - Filme 11 - Mudando o comportamento pela repetição

OBJETIVO O importante não é o que você sabe, mas o que lembra na ocasião

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários

SINOPSE Pensamento 1 - Se você não consegue lembrar de algo importante no momento em que a ação é necessária, é como se você não tivesse jamais aprendido aquele conhecimento ou aquele comportamento. Pensamento 2 - se um pensamento está próximo, no tempo ou espaço, ele vence um pensamento de igual força que esteja distante. Juntando os dois, significa que você tem que fortalecer o pensamento certo, mantendo-o na sua frente até que ele se torne uma segunda natureza. Nenhuma lógica do mundo pode, sozinha, mudar um comportamento, mas nosso comportamento é mudado facilmente pela repetição. Nesse vídeo você vai ver como fazer isso.

8 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Novak - Filme 12 - Vencendo Uma Batalha Por Dia

OBJETIVO É duro lutar contra um inimigo quando ele tem uma base militar de ataque instalada na sua cabeça

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários

SINOPSE Conquistar uma pessoa, um grupo, um país ou o mundo é muito mais fácil do que conquistar sua própria mente. Mas esta deve ser sua meta de vida. Pergunte sempre se não está exagerando naquilo que você faz, ou não faz. Se sua vida estiver em desequilíbrio, pode ser que você esteja perdendo a batalha para seu pior inimigo pensando que está tendo cada vez mais sucesso. Sua vida pode estar dando todos os sinais de que o desastre se aproxima, mas você racionaliza e acredita que está tudo bem. Você está em batalha. Todos nós. Felizmente, essa é uma batalha que você só tem que vencer por um dia. Esse dia é hoje. Só por hoje.

8 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Vendas

O poder da gentileza no atendimento telefônico

OBJETIVO mostrar que o atendimento gentil fideliza clientes e traz prosperidade para a empresa
PÚBLICO ALVO Recepcionistas, telemarketing, vendedores, atendentes, SAC, telefonistas e demais funcionários.

SINOPSE Neste vídeo você vai ver que o atendimento gentil é muito mais do que um manual de etiquetas ou um script bem elaborado. O atendimento gentil é atendimento comprometimento em resolver a necessidade do cliente, em fazer de tudo para dar uma solução rápida a qualquer solicitação, a dar retorno no prazo combinado, ouvir com atenção, mostrar real interesse em fazer o melhor por ele, deixar claro que a sua intenção é ajudá-lo a resolver a sua necessidade, tudo isso sempre com muita gentileza.

Dependendo da maneira de falar, o tom de voz e a atitude corporal, o cliente fará uma imagem positiva ou negativa do atendente e da sua empresa (para se configurar um atendimento gentil a palavra representa somente 7%, o tom de voz 38% e a atitude 55%).

17 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

O poder da gentileza no atendimento ao cliente

OBJETIVO Mostrar que a gentileza é capaz de resultados espetaculares no atendimento ao cliente
PÚBLICO ALVO Recepcionistas, telemarketing, vendedores, atendentes, SAC e telefonistas.

SINOPSE No atendimento pessoal ao cliente não é possível se esconder, o cliente está ali, na sua frente, reagindo imediatamente à sua fala, suas expressões e suas atitudes. Nessas situações, a gentileza, ou a sua falta, causam resultados espetaculares. Praticamente é o atendente quem controla as emoções do cliente. Você vai ver que ser gentil não é falar docemente só da boca pra fora e não resolver o problema do cliente. A gentileza proposta no vídeo envolve várias etapas, como a maneira de falar, o tom de voz, as palavras escolhidas...

14 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Motivando vendedores - Como se automotivar e vender mais

OBJETIVO Motivar vendedores.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE 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... enormemente com sucesso! MassssssSó 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



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Apresentação pessoal - Passe uma imagem de confiança para o cliente

OBJETIVO Mostrar a importância da apresentação pessoal como fator de credibilidade junto ao cliente.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE Somos avaliados por nossos clientes em tudo, mas em primeiro lugar, pela nossa apresentação pessoal. Dependendo do jeito que estamos vestidos podemos nem ter tempo de mostrar que somos sérios, cuidadosos, que prezamos o bom atendimento... Com várias cenas

exageradas e bastante engraçadas, o vídeo vai ser aquele lembrete no inconsciente para a pessoa avaliar se está adequada ou não quando estiver se arrumando para ir ao trabalho.

9 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Pós venda faça do seu cliente o seu maior vendedor

OBJETIVO Apresentar Técnicas de Pós Vendas para fidelizar o cliente.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE Quantos telefonemas você recebeu na sua vida após adquirir um produto ou um serviço para saber se você ficou satisfeito? Por outro lado, quantas vezes você se aborreceu para resolver problemas de troca, conserto, devolução. . . muitas mãos. Pois é! Não seria bom poder fidelizar o cliente e transformá-lo no seu maior vendedor. O pós-venda pode dar isso para a sua empresa.

24 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Erros e acertos no atendimento telefônico

OBJETIVO Abordar todas as situações de atendimento telefônico.

PÚBLICO ALVO Telefonistas, recepcionistas, call center, vendedores, telemarketers, atendentes e funcionários que atendam o cliente.

SINOPSE 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



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Momentos da verdade no atendimento ao cliente

OBJETIVO Apresentar as Técnicas de atendimento e encantamento do cliente.

PÚBLICO ALVO Vendedores, atendentes do SAC e demais funcionários que tenham qualquer tipo de contato com o cliente.

SINOPSE Não adianta ter um atendimento maravilhoso no momento da venda e perder tudo quando o cliente entra em contato com outras áreas da empresa. Esses momentos em que os clientes entram em contato com qualquer funcionário da empresa são chamados de MOMENTOS DA VERDADE NO ATENDIMENTO AO CLIENTE. É aí que essas empresas encantam ou desencantam os seus clientes. Tem empresa que de simples pedido de informações, troca de produtos, pedido de assistência técnica ou correção de um erro de cobrança, por exemplo, faz o cliente passar por verdadeiras “aventuras”.

28 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Fidelizando clientes

OBJETIVO Fidelizar o cliente de acordo com o perfil de compras de cada um.

PÚBLICO ALVO Gerentes e Diretores Comercial e Vendas.

SINOPSE 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



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Atendimento excelente ao cliente

OBJETIVO Apresentar as técnicas para implantação e avaliação do atendimento aos clientes.

PÚBLICO ALVO Diretores, gerentes de vendas e vendedores.

SINOPSE Uma coisa é certa: não existe atendimento nota 10 com funcionários nota 5. Neste vídeo, repleto de cenas do dia a dia das empresas, cada funcionário será sensibilizado para a importância do atendimento como diferencial competitivo no sucesso da empresa. Não esqueça, a qualidade do atendimento só tem um juiz, o cliente.

27 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Gerenciando metas da equipe de vendas

OBJETIVO Mostrar como criar, controlar e cobrar as metas da equipe de vendas.

PÚBLICO ALVO Gerentes e diretores de vendas.

SINOPSE Trabalhar com metas é ter uma ferramenta de cobrança e de análise de desempenho que não pode ser desperdiçada! Por isso tudo ela não pode ser chutada de qualquer jeito. Tem que ser levado em conta sazonalidades, histórico de vendas, atuação da concorrência, atividades de mercado previstas, lançamentos de produto, campanhas promocionais... calma que assistindo o vídeo você verá na prática como fazer.

14 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Desenvolvendo uma promoção - O passo-a-passo de uma promoção que dá certo

OBJETIVO Apresentar as técnicas de criação de uma promoção.

PÚBLICO ALVO Gerentes e diretores de vendas.

SINOPSE Através de um caso concreto, você verá, do início ao fim, como se cria e implementa uma promoção de sucesso. De cara, você verá que para dar certo uma promoção deve ser muito bem pensada, planejada, implementada e controlada. Antes de tudo, deve ter seus objetivos bem definidos (crescimento das vendas, aumentar a participação de mercado, aumentar o número de consumidores, de revendedores, para fazer frente a alguma atividade da concorrência, divulgar amplamente uma marca...). Outra coisa, promoção sem propaganda, sem comunicação, promoção secreta, não dá resultado, é jogar trabalho e dinheiro fora. Você verá também a importância e como calcular os custos (aluguel, salários, luz, telefone, impostos...) para não ser surpreendido. Nesse vídeo você terá o passo-a-passo de uma promoção que dá certo.

17 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

A primeira visita o cliente nunca esquece!

OBJETIVO Mostrar como fazer a 1ª visita ao cliente.

PÚBLICO ALVO vendedores.

SINOPSE Não basta ser bom, tem que parecer bom! Você em sua primeira visita a um cliente potencial estará sendo julgado não só por suas palavras. Ele olhará como você está vestido, como se comporta, como fala, seus gestos. Em cima disso tudo é que ele poderá vir a ter confiança ou não no que você diz. . .

9 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Venda benefícios e encanto o seu cliente!

OBJETIVO Mostrar que vender benefícios é mais eficaz do que vender características.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE São os benefícios que motivam o cliente a comprar. Fazer toda característica significar um benefício deve ser a meta do vendedor. Uma panela com revestimento de teflon (característica) significa ser fácil de lavar (benefício), um ventilador de teto com várias cores e modelos (características) significa ser mais econômico do que um ar refrigerado, além de ser uma peça decorativa (benefícios). . .

9 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Técnicas de negociação para influenciar no preço de revenda

OBJETIVO Dar ao vendedor conceitos e técnicas de formação de preço para ele mostrar ao revendedor como ele vai ter um excelente lucro com o seu produto.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE Quando você vai vender algo para alguém revender, inevitavelmente vem a pergunta: mas eu vendo isso por quanto, quanto que eu ganho? Nesse vídeo você vai aprender como fazer as contas e mostrar para o cliente quanto ele está ganhando revendendo o seu produto. Vai ficar bem claro que, dependendo da maneira que você mostrar os números, o cliente poderá achar uma grande oportunidade revender os seus produtos.

9 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Técnicas de negociação para indicar o mark up ao seu revendedor

OBJETIVO Dar ao vendedor conceitos e técnicas de formação de preço para ele influenciar o revendedor no momento de colocar o mark up.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE O que temos observado nos últimos anos é uma crescente concorrência. Com isso está todo mundo trabalhando no limite, fazendo muita conta antes de tomar uma decisão. Você vai ver que falar em faturamento, lucro bruto, lucro líquido, margem de lucro, mark up e giro de estoque não é nada complicado e pode te ajudar muito na hora de fazer a venda. Nesse vídeo você vai aprender a fazer todas essas contas.

9 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Não venda preço, venda valor!

OBJETIVO Mostrar ao vendedor que ele deve fugir da guerra de preços e vender outros “valores” para o cliente.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE Quando o seu produto é mesmo o mais barato do segmento, é uma bela vantagem. Mas, pode ser uma grande armadilha. Porque se você usa o baixo preço como o seu único argumento de vendas, pode se dar mal lá na frente, se algum concorrente vender mais barato que você. Nesse vídeo você vai ver como vender valor e não preço! O valor de trabalhar com os seus produtos, de trabalhar com você!

9 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Contornando as famosas objeções!

OBJETIVO Apresentar técnicas e exemplos de como contornar objeções.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE Você vai visitar um cliente, se apresenta, fala da sua empresa, e começa a falar do seu produto, demonstrá-lo. Fala das suas características, dos seus benefícios para os consumidores, das suas inovações, das suas vantagens sobre os produtos concorrentes. Acha que vai vender, e, aí, começam a surgir as objeções. Pode ser o preço, o prazo, falta de espaço, ou que o cliente já trabalha com os seus concorrentes. Como contornar essas e outras objeções é o que você terá nesse vídeo imperdível.

10 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Vamos fechar essa venda!

OBJETIVO Ensinar aos vendedores Técnicas de fechamento de vendas.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE Você já deve ter passado por isso. Você a fim de namorar uma garota. Aí você está numa festa, toma coragem chega perto, começa a conversar, a elogiar, muita piada, contar história, mas não consegue chegar no BEIJO. Muitos vendedores são assim. Fazem tudo certinho, mas não conseguem fechar a venda. Nesse vídeo você ficará conhecendo técnicas de fechamento de vendas que podem ser usadas em qualquer situação.

9 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Faça de seu cliente um parceiro, um amigo!

OBJETIVO Apresentar técnicas e exemplos de como contornar objeções.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE O vendedor é a empresa diante do cliente. Ver como os produtos estão expostos, preservar o cliente das possíveis falhas da empresa (sem sair falando mal), apresentar soluções para problemas e defender a imagem da empresa são algumas das várias situações mostradas nesse vídeo. Boa imagem é patrimônio valioso. Devemos não só preservá-la como também associá-la à seriedade, competência e qualidade de produtos, e serviços também.

10 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Planeje a sua venda e consiga melhores resultados!

OBJETIVO Aumentar as vendas a partir de técnicas de planejamento de vendas.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE O que cada vendedor que é melhorar seus resultados. Para isso é preciso se organizar, selecionar os clientes que vai oferecer promoção, em quais vai tentar introduzir um novo produto da linha, quantos clientes novos irá visitar, quais são as suas metas, saber os preços que estão sendo praticados no mercado, etc. Você vai ver na prática como é importante planejar para poder aumentar suas vendas.

8 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Como ser um doutor em vendas

OBJETIVO Mostrar que a persistência associada às técnicas de vendas diferenciam o bom do mal vendedor.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE Porque será que existem bons e maus vendedores? Qual seria a diferença fundamental entre eles? Será que mesmo sem o dom da venda, você pode ser um grande vendedor? Metas, identificação do público alvo, como despertar a necessidade do cliente, o passo a passo da venda, motivação para o dia a dia, são alguns dos aspectos abordados.

36 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Tudo que você não deve fazer no atendimento ao cliente

OBJETIVO Apresentar, com muito humor, o certo e o errado no atendimento aos clientes.

PÚBLICO ALVO Vendedores e atendentes, telefonistas, balconistas e recepcionistas.

SINOPSE Os estrategistas de marketing gastam tempo, as empresas gastam rios de dinheiro em promoções, tudo isso para trazer o cliente para a empresa.... e aí tudo é perdido no atendimento ao cliente. Nesse vídeo, que é um dos maiores sucessos da Link Quality, você vai ver que para fidelizar um cliente é preciso atender bem todas as vezes e que para perder um cliente basta atender mal uma única vez. Vai ver que atender bem não é um favor, mas uma obrigação. Que atender bem é bom pra você, bom para a sua empresa e ótimo para o seu cliente. Aparência e postura condizentes, estabelecer a forma correta de comunicação, demonstrar que o cliente é importante, passar imagem positiva da empresa, ter procedimentos de atendimento, ter empatia com o cliente, pegar o problema do cliente e resolver, respeitar a ordem de chegada não importando a aparência, sexo, cor... são algumas situações abordadas em dezenas de cenas nesse vídeo imperdível.

19 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Programação neurolinguística em vendas

FILME 1 - Entrando em sintonia com o cliente (30 min)

FILME 2 - Levantamento de risco (45 min)

OBJETIVO Apresentar conceitos e técnicas de Programação Neurolinguística para atuação na parte emocional das pessoas.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE Esses vídeos apresentam conceitos e técnicas para atuação na parte emocional das pessoas. Além de explicar o que é Programação Neurolinguística, o apresentador mostra, de uma

forma bastante didática, como entrar em sintonia com o cliente e como ajudá-lo a decidir pela compra.

1h:15 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Abordagem ao Cliente

OBJETIVO Mostrar o certo e o errado na abordagem ao cliente

PÚBLICO ALVO Vendedores de Loja

SINOPSE O ideal seria que a pessoa entrasse porque precisa de algo, e comprasse o que precisa. Mas nem sempre é assim. São vários os motivos que levam as pessoas às lojas: pode ser por curiosidade, saber as novidades, pode ser só para tirar alguma dúvida, pedir alguma informação...E todo tipo de pessoa vai entrar em sua loja. Tem os tímidos, os que não querem ser incomodados, como também tem aqueles desinibidos, que já vão entrando, chamando o vendedor. Tem os que sabem exatamente o que querem, e os que ouviram falar de algo que pode quem sabe interessá-lo, mas ele não sabe bem o que é...

Nesse vídeo você verá como atingir os dois objetivos da abordagem ao cliente:

- 1 – deixar o cliente à vontade,
- 2 - Estabelecer com ele uma ligação, uma conexão.

5 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Ambiente de Loja

OBJETIVO Sensibilizar os vendedores para a responsabilidade de cada um pela aparência e arrumação da loja.

PÚBLICO ALVO Vendedores de loja

SINOPSE Cada vez mais esses detalhes todos podem fazer a diferença na escolha do cliente. Hoje em dia a concorrência está muito grande, os preços se parecem, fica difícil você se destacar. Receber bem o cliente, num ambiente adequado, sem dúvida, é um dos caminhos da sua empresa se diferenciar. Essa preocupação não deve ser só quando ela abre, essa deve ser uma preocupação o dia todo! Mas aí o vendedor para e pensa: e eu com isso? A responsabilidade é de todos: gerentes, vendedores, recepcionistas! Afinal, a loja é o SEU local de trabalho, onde VOCÊ irá receber os SEUS CLIENTES. Então é do SEU interesse que ela esteja perfeita. Portanto, faça o que estiver ao seu alcance. O que não estiver, fale com o responsável!

9 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Vender Mais - Volume 1

FILME 1 - Preço baixo não é tudo - Dicas para lidar com objeções de preço

OBJETIVO Vender sem fazer guerra de preço.

PÚBLICO ALVO Gerentes de vendas e vendedores.

SINOPSE Existe uma preocupação extrema dos vendedores e até de empresários com o tal do 'preço baixo'. A verdade é que existe muita gente indo bem, mesmo sem ter que competir só com o preço. São empresas que se diferenciam e usam argumentos como a qualidade, confiabilidade, histórico no mercado, prêmios recebidos, treinamento e qualificação dos funcionários, comodidade e benefícios extras, entre vários outros argumentos para fechar a venda, e que tratam o preço baixo apenas como um dos componentes de uma grande fórmula.

Trabalhe todos estes fatores e garanto que você aumentará o volume de vendas. 13 Min

FILME 2 - Quer melhores resultados? Foque na solução, não no problema

OBJETIVO Mostrar que os bons vendedores focam na solução e não no problema.

PÚBLICO ALVO Gerentes de vendas e vendedores.

SINOPSE Vamos pensar no mcgyver. Ele entra numa sala e todas as portas se trancam. A sala começa a se encher de água e ele obviamente vai morrer afogado. Enquanto a maioria das pessoas começaria a se lamentar, reclamando da vida e de como a água está fria, o mcgyver procura um clipe, um chiclete e um barbante. E foge. Em qualquer empresa é fácil distinguir os vencedores do resto: o resto só reclama. Enquanto o foco da maioria está no problema, os vencedores colocam o foco na solução. Então se quer melhores resultados, faça como o mcgyver: pare de reclamar da água fria e comece a procurar um clipe. Tem sempre um clipe. 6 min

19 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Vender Mais - Volume 2**FILME 1 - Fuja da rotina e seja um profissional melhor**

OBJETIVO Quebrar o hábito e pensar maneiras melhores de fazer as coisas.

PÚBLICO ALVO Gerentes de vendas e vendedores.

SINOPSE O ser humano tem a tendência de apegar-se a rotinas e hábitos. Alguns saudáveis e positivos, outros nem tanto. De vez em quando, é bom pararmos para questionar se esses hábitos. Devemos ser os mestres das nossas rotinas e hábitos, e não escravos. Da mesma forma, normas e procedimentos numa empresa devem ser constantemente revisados, já que muita coisa pré-histórica continua repetindo-se simplesmente porque 'aquí foi sempre assim'.

Isso acontece sempre. Ao invés de questionarem, de tentarem seguir seu próprio destino, sua vocação, a maioria das pessoas se adapta, muitas vezes sofrendo com isso. Fazem as coisas simplesmente porque todo mundo faz, ou porque alguém disse que tem que fazer. Ninguém questiona nada... - 5 Min

FILME 2 - Técnicas e táticas para vender com preço mais alto

OBJETIVO Dar argumentos para fazer a venda com o preço mais alto que os concorrentes.

PÚBLICO ALVO Gerentes de vendas e vendedores.

SINOPSE O preço é, sem dúvida, um dos obstáculos mais comuns encontrados por qualquer vendedor.

Mas de onde vem essa constante objeção, e como você e seus vendedores podem lidar de maneira mais eficiente com a situação?

Se você tem o preço mais alto não podemos eliminar completamente o surgimento desta objeção, mas podemos minimizar sua ocorrência praticando algumas técnicas de venda para agregar valor ao que vendemos. Isto significa mostrar ao cliente que ele está recebendo o maior valor possível em retorno daquele investimento. Mesmo assim algumas pessoas vão querer testá-lo, por isso, vale a pena estar preparado para enfrentá-los. Afinal, todo mundo está tentando economizar seu dinheiro ao máximo. Como economizar não significa deixar de comprar, seu papel é o de garantir que as pessoas comprem de você. Neste vídeo você verá várias táticas para lidar com objeções ao preço. - 11 Min

16 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Vender Mais - Volume 3**FILME 1 - Saia da zona de conforto, arrisque-se**

OBJETIVO Agir mais e sonhar menos.

PÚBLICO ALVO Gerentes de vendas e vendedores.

SINOPSE Na imensa maioria das vezes, ‘coisas’ acontecem porque alguém tomou uma decisão. A natureza recompensa a ação, e não desejos ou sentimentos. O controle de qualquer situação requer foco e expectativas claras sobre nosso objetivo final, bem como conhecer as ações ou passos que devem ser tomados para atingir esse objetivo de maneira satisfatória. A verdade é que uma pessoa pode esperar um raio cair para iluminar sua vida, mas isso é tão raro que nem vale a pena esperar. Sorte, já dizia o sábio, é quando a preparação encontra a oportunidade. As duas coisas se complementam, e de fora, para quem olha como espectador, parece sorte. Mas na verdade existe muito trabalho duro e esforço por trás dessa ‘sorte’.

Se existem aspectos na sua vida que você gostaria de mudar, você precisa de um objetivo, de um plano de ação, e da determinação de transformar isso em realidade (ou seja, agir!)... 5 Min

FILME 2 - Vantagens do bom atendimento.

OBJETIVO Mostrar várias vantagens objetivas do bom atendimento.

PÚBLICO ALVO Gerentes de vendas e vendedores.

SINOPSE Nesse vídeo você ficará conhecendo as vantagens e benefícios (não só financeiros) de melhorar o atendimento a seus clientes.

Maiores volumes de vendas, menos tempo desperdiçado com tarefas pouco produtivas e uma imagem melhor são alguns desses benefícios. Mas existem ainda algumas vantagens específicas: atrair novos clientes, estimular recompras, diminuir custos administrativos, publicidade grátis, aumento de market share, aumento do faturamento, diminuição dos custos...5 Min

10 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Vender Mais - Volume 4

FILME 1 - Quem não muda não cresce

OBJETIVO Perder o medo de errar.

PÚBLICO ALVO Gerentes de vendas e vendedores.

SINOPSE A força dominante na sua vida é a maneira como você pensa. Se você acha que vai ser um sucesso - ou não - vai estar sempre certo.>Então a primeira coisa que você tem que fazer é dar-se permissão para ter sucesso, pois os maiores inimigos do sucesso são justamente seus próprios bloqueios pessoais.

Ser um sucesso significa perder o medo de errar, a vergonha (e raiva) de ouvir críticas e aceitar que as coisas têm mais de uma forma de serem feitas. Nem tudo na vida é branco ou preto.

Milhões de pessoas viram uma maçã cair. Só Isaac Newton parou para perguntar - porquê? Assim ele pensou na gravidade, lançou suas famosas leis, e entrou para a história. Mesmo assim, teve dezenas de críticos na época.

A cada dia que passa, estamos sempre nos aproximando ou afastando dos nossos objetivos, com maior ou menor velocidade. E você: está avançando na direção certa, na velocidade certa? - 6 min

FILME 2 - Não seja um reclamão.

OBJETIVO Mostrar a diferença prática entre um profissional de verdade e um “profissional” que só reclama.

PÚBLICO ALVO Gerentes de vendas e vendedores.

SINOPSE Sua equipe está recheada de profissionais, ou de gente que só reclama? E você: em qual das duas categorias acha que se encaixa?

Nesse vídeo você verá as características que separam claramente os dois tipos: apontar erros, achar que depois da venda o dinheiro do mundo acabou, inventar desculpas para resultados ruins, esperar que as coisas caiam do céu...São algumas características negativas que atrapalham no dia-a-dia.

Você poderá avaliar o comportamento das pessoas que trabalham com você? Descobrir algumas áreas onde você pode melhorar? Trabalhar nessas áreas e melhorar rapidamente.

Você vai descobrir que profissionais, além de se divertir mais, também ganham muito mais dinheiro do que reclamões. - 5 min

11 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Gerenciando uma equipe de vendas

OBJETIVO Mostrar como gerenciar, motivar, planejar e obter resultados da equipe de vendas.

PÚBLICO ALVO Gerentes e diretores de vendas.

SINOPSE A qualidade de um líder é avaliada pela qualidade de sua Equipe e de seus resultados. Esse vídeo vai te ajudar exatamente nesse ponto: gerenciar a sua equipe para obter resultados, transformando todos os vendedores em vitoriosos. Com várias cenas ilustrativas, você vai ver na prática as técnicas de gerenciamento de vendas que funcionam e como o gerente de vendas lida com planejamento, metas, resultados, erros, acertos, esforço, motivação, treinamento e como ele faz o acompanhamento diário dessas atividades.

19 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Vendendo pelo Telefone

OBJETIVO Motiviar e mostrar técnicas de abordagem para vendedores por telefone

PÚBLICO ALVO Vendedores

SINOPSE Tem empresas que dizem que já tentaram vender por telefone e não deu certo! De duas uma: ou os vendedores ou a abordagem eram ruins. Bons vendedores, treinados, dedicados e com boa abordagem vão vender muito bem sempre, por telefone ou pessoalmente. Vender pelo telefone é matemática pura e não tem erro. Quanto mais ligações, mais vendas. Quanto mais técnicas de abordagem e de contorno de objeções, mais vendas ainda. Esse vídeo mostra em detalhes, através de vários exemplos práticos, esses dois fatores básicos para se vender bem por telefone: dedicação e técnicas de abordagem. A idéia e os exemplos são para gravar na cabeça do vendedor que só depende dele vender pelo telefone, que ficar à toa, embromando, sem ligar para os clientes é perda de dinheiro. Da mesma forma, ligar sem saber fazer a abordagem adequada, sem conhecimento do produto, se comunicando inadequadamente ou sem saber como contornar objeções, torna a venda pura loteria. Vender por telefone é mais rápido, você não pega trânsito, não gasta com combustível nem com estacionamentos e deixa pra trás as barreiras geográficas. Você pode vender do Oiapoque ao Chuí.

Então, pega o telefone e boas vendas.

36 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Administrativo Financeiro

Orçamento matricial

OBJETIVO reduzir os custos das empresas com um maior controle das macro e micro despesas operacionais.

PÚBLICO ALVO Supervisores, Gerentes, Diretores e Presidentes

SINOPSE O ORÇAMENTO MATRICIAL é a mais nova ferramenta para redução de custos das empresas. Com ele, entra em cena um novo personagem, o GESTOR DE CONTAS, que terá responsabilidade pela gestão total das contas de despesas (linhas horizontais), enquanto os gerentes de unidades mantêm sua responsabilidade pelos gastos específicos (linhas verticais). Por isso o nome de orçamento matricial. Essa abordagem pode ser utilizada para controlar todas as despesas da sua empresa, tais como: Energia, Comunicação, Alimentação, Manutenção, Transportes, Informática... Neste vídeo você vai ficar sabendo muito mais sobre a metodologia do Orçamento Matricial e como implantá-lo, além de ver na prática os benefícios que essa ferramenta pode trazer para sua empresa

52 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Planejamento orçamentário

OBJETIVO criar uma ferramenta de planejamento e controle em busca das metas e objetivos traçados

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes de todas as áreas.

O planejamento orçamentário é isso, é a bússola do gestor, é o mapa das ações operacionais em busca das metas e objetivos traçados. O Orçamento é a principal ferramenta usada em todo o mundo para orientar e integrar o fluxo de trabalho das áreas operacionais na execução das suas atribuições, permitindo um gerenciamento orientado para os objetivos da empresa.

Nesse vídeo você vai aprender a quantificar, processar e INTEGRAR todas as variáveis do planejamento das vendas, orçamento de compras, estoques, produção, investimentos, despesas de vendas, administração e mão-de-obra, gerando também o Orçamento Econômico Financeiro da sua empresa. Além disso, você vai aprender como implantar sem burocracia e como ajustar o orçamento durante o ano de acordo com as oportunidades e necessidades que surgirem

37 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Gerenciamento estratégico do fluxo de caixa - O caixa é o Rei (acompanha apostila)

FILME 1 Levantamento, metodologias e análise do fluxo de caixa (35 min)

FILME 2 Gerenciamento do fluxo de caixa (68 min)

OBJETIVO Apresentar conceitos e técnicas de gerenciamento do fluxo de caixa.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes administrativo/financeiros.

SINOPSE Nestes vídeos você terá uma visão clara de como compras incompatíveis com as projeções de vendas, diferenças nos prazos médios de recebimento de clientes e pagamentos a fornecedores, giro de estoque lento, baixa ocupação do ativo fixo e aumento da inadimplência, entre vários outros fatores, podem afetar o Fluxo de Caixa e causar um desequilíbrio financeiro na empresa.

1h:43 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Diminuir custos da empresa: Dever de todos

OBJETIVO Mostrar como atitudes simples podem ajudar a empresa a reduzir seu custos.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE É muito difícil reduzir custos sem o comprometimento dos funcionários. Por isso, é necessário sensibilizá-los, mostrar a importância de reduzir os custos para a saúde financeira da

empresa, dar dicas, idéias, mostrar exemplos e fazer com que cada um enxergue como pode e porque deve contribuir na redução dos custos da empresa.

25 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Negociando com fornecedores

OBJETIVO Apresentar conceitos e técnicas de negociação com fornecedores.

PÚBLICO ALVO todos os funcionários, de qualquer área, que negociem com fornecedores.

SINOPSE Como um guerreiro, você vai aprender a se preparar antes de negociar com o fornecedor, aprendendo desde como fazer uma pesquisa de fornecedores até a estratégia de argumentação que será utilizada. Você vai aprender também a parte comportamental da negociação, aprendendo a escutar sem interromper, a fazer perguntas fechadas para obter uma resposta sim ou não, a fazer perguntas e não afirmações, a fazer perguntas dirigidas para obter uma resposta induzida e muito mais. Seguindo esses passos é impossível não conseguir o melhor preço, a melhor forma de pagamento, e a melhor garantia (entre outros benefícios que você pode ganhar, dependendo do que está comprando).

18 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Administração financeira em tempos de crise

OBJETIVO Apresentar conceitos e técnicas de administração financeira para momentos de crise.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes administrativo/financeiros.

SINOPSE 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.

1h:15 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Como montar um business plan

OBJETIVO Apresentar conceitos e técnicas para montagem de um business plan.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes da empresa.

SINOPSE 80% das novas empresas não dão certo porque não fazem um planejamento inicial. Neste vídeo você vai ver, passo-a-passo, como montar um business plan. Análise do mercado de atuação, o desenho das estratégias de marketing, produção administração e finanças, o plano de ação, a projeção do fluxo de caixa e a análise de viabilidade do empreendimento são alguns dos itens deste vídeo.

42 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Técnicas para análise de crédito (acompanha apostila)

FILME 1 Indicadores e fatores chaves de risco (50 min)

FILME 2 Levantamento de risco (50 min)

OBJETIVO Apresentar conceitos e técnicas de análise de empresas para concessão de crédito.

PÚBLICO ALVO Diretores e gerentes administrativo/financeiros.

SINOPSE Como diminuir os riscos de recebimentos futuros na concessão de crédito, utilizando técnicas modernas de análise de indicadores e fatores chaves de risco. Todos os aspectos importantes na análise do risco da operação de crédito para pequenas, médias e grandes empresas e os seus impactos no fluxo de caixa são abordados de forma prática e didática.

1h:40 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Remuneração por resultados

OBJETIVO Apresentar conceitos e práticas de remuneração variável que são utilizadas pelas empresas.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes (gestores da empresa).

SINOPSE Como funcionam as várias formas de remuneração por resultados (prêmios especiais, participação nos lucros, incentivos de longo prazo e incentivos para equipes) e como elas são integradas ao desempenho das pessoas (meta de lucro, vendas e custos. . .) você ficará conhecendo neste vídeo.

28 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Indicadores de desempenho para remuneração variável

OBJETIVO Apresentar o conceito e o lado prático de como criar indicadores de desempenho para remuneração variável.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes (gestores da empresa).

SINOPSE Este vídeo trata do lado prático de como gerar e aplicar Indicadores de Desempenho para Remuneração Variável, detalhando, desde o nível corporativo até o individual, grupal, setorial e organizacional. Além disso orienta sobre a geração de indicadores estratégicos, táticos, gerenciais, de processo, de produtividade, entre vários outros. . .

53 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Aprenda a educar a vida financeira do seu funcionário

OBJETIVO Orientar os colaboradores da empresa na administração dos seus orçamentos pessoais, diminuindo o seu estresse, aumentando a sua satisfação e a sua produtividade.

PÚBLICO ALVO Todos os colaboradores da empresa

SINOPSE Seus colaboradores estão em dificuldades financeiras, preocupados, com pouca produtividade? Não deixe que isso atrapalhe o desempenho da sua empresa. Mais de 80% dos problemas financeiros são causados pela má administração do orçamento. Com várias dicas e uma metodologia simplificada, este vídeo vai mostrar que viver dentro do orçamento não é nenhum bicho de sete cabeças. A maioria das pessoas nunca recebeu uma educação financeira pessoal, a escola não ensina, e, muitas vezes em casa, também não se aprende. Descubra como fazer o cartão de crédito e os empréstimos pessoais trabalharem a favor do orçamento. Não interessa o quanto se ganha e sim como se gasta. Dê um aumento aos seus colaboradores sem desembolsar nenhum centavo a mais por isso.

29 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Custos Baseados em Atividades - ABC

FILME 1 Custos Baseados em Atividades - ABC 01 (45 min)

FILME 2 Custos Baseados em Atividades - ABC 02 (45 min)

OBJETIVO Apresentar a metodologia e as técnicas de implantação dos Custos ABC.

PÚBLICO ALVO Gerentes e Diretores Financeiro.

SINOPSE Para a ASQC - American Society for Quality Control, o ABC é o sistema adequado para calcular o custo da qualidade. No vídeo ABC você terá um conhecimento prático e conceitual da metodologia, das técnicas de como identificar os direcionadores de custo, de custeio dos objetos, roteiro de implantação e exemplos de mapas e relatórios usados na implantação.

1h:30 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Quanto vale uma empresa?

OBJETIVO Mostrar através de um exemplo prático como se chega ao valor de uma empresa.

PÚBLICO ALVO Gestores da empresa.

SINOPSE Você já está acostumado com estas cenas... Compra e venda de ações, fusões de empresas, compra de controle acionário.... Por quanto devo comprar ou vender um negócio? Para facilitar, utilizamos uma empresa como exemplo para você ver, na prática, como se faz para determinar o valor de uma empresa. A 1ª dica: o que conta na determinação do quanto vale uma empresa é o valor presente do fluxo de caixa futuro mais os ativos não operacionais... e não o valor contábil do patrimônio líquido. Esta e outras dicas de como avaliar marcas e patentes, rede de clientes, capital intelectual, tecnologia e muitas outras informações você terá neste vídeo fantástico.

28 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Sistemas de Remuneração Variável

FILME 1 Sistemas de Remuneração Variável 01 (40 min)

FILME 2 Sistemas de Remuneração Variável 02 (41 min)

OBJETIVO Mostrar os modelos e práticas da empresa.

PÚBLICO ALVO Gestores administrativo/financeiro das empresas.

SINOPSE Com o vídeo você ficará conhecendo os principais modelos de remuneração variável existentes no mercado, como funcionam os bônus, participação nos lucros, comissões, gratificações variáveis, benefícios flexíveis e participação acionária, por exemplo, além de como atrelar os sistemas de remuneração variável com as metas individuais, grupais, setoriais e organizacionais.

1h:21 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Estratégia

Planejamento estratégico - A fábula dos porcos assados

OBJETIVO Apresentar conceitos e técnicas da elaboração do planejamento estratégico da empresa.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes (gestores da empresa).

SINOPSE Esse é um vídeo bastante didático e objetivo que serve como guia no desenvolvimento do Planejamento Estratégico da sua empresa. Nele é apresentado um modelo de planejamento estratégico que mostra todas as variáveis que devem ser observadas durante a elaboração do Planejamento da sua empresa, tais como criar uma missão que seja a razão da empresa existir, criar princípios e valores que as pessoas acreditem, criar uma visão desafiadora, criar diretrizes que transformem ameaças em oportunidades, criar metas globais, metas desdobradas, projetos, atividades e mapear ameaças, oportunidades, forças e fraquezas. Além disso, você vai ver como criar cenários internos e externos para alcançar a visão estratégica da empresa e como criar planos de ação robustos o suficiente para alcançar as metas formuladas. Uma coisa é certa: sem Planejamento Estratégico as pessoas são meras executoras de atividades que podem não levar a lugar nenhum, assim como você verá na história dos Porcos Assados que é contada no vídeo

22 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

A arte da guerra

OBJETIVO Mostrar como estratégias milenares de guerra podem ser adaptadas pelas empresas nos seus negócios.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes (gestores da empresa).

SINOPSE São milhares de anos de estratégia. São décadas na lista de best sellers. São 41 minutos do seu tempo que podem revolucionar a sua empresa. Enfrentar a concorrência ou ir para outro segmento, lançar um produto novo ou não, pegar o concorrente de surpresa, evitar guerras longas (guerra de preços, por exemplo), como enfrentar o concorrente em situação adversa, são algumas das respostas que você terá ao assistir este vídeo imperdível.

41 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Estabelecendo metas e vencendo desafios

OBJETIVO Mostrar para os funcionários a importância de trabalhar com metas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários da empresa.

SINOPSE 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



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Transformando a estratégia em resultados

OBJETIVO Mostrar aos gestores da empresa como transformar a estratégia em resultados.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes (gestores da empresa).

SINOPSE 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. Resultado é fazer o cliente optar por você e não pelo concorrente.

49 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Fazendo mais, gastando menos

OBJETIVO Mostrar que ninguém tem as “condições ideais” sempre e que é preciso fazer mais com os recursos que tivermos.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Muita gente reclama das condições de trabalho que têm, repetindo sempre que “sem as condições ideais” não conseguirão atingir os objetivos traçados pela empresa. Isso não é verdade. É só lembrar do passarinho que faz o ninho tendo como ferramenta apenas o bico ou ainda do homem chegando à Lua com menos tecnologia do que você tem no computador da sua mesa de trabalho. Existe um espaço potencial enorme para você otimizar as suas atividades, aumentando a receita e diminuindo os custos, usando apenas as ferramentas já disponíveis na sua empresa. Nesse vídeo você vai ver todo o conceito e a aplicação prática dessa idéia, exemplos de casos reais e cenas com várias situações do dia-a-dia das empresas que mostram que qualquer funcionário, de qualquer área, pode FAZER MAIS GASTANDO MENOS.

20 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

O poder da marca coloque a sua marca na cabeça do cliente

OBJETIVO Mostrar a importância de criar uma marca forte como diferencial competitivo.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes de marketing e demais gestores da empresa.

SINOPSE Por que produtos semelhantes têm preços diferentes? Por que alguns vendem mais do que outros? Por que se você tirar uma marca e colar em outro produto você muda a percepção das pessoas? Neste vídeo você verá que a marca é o que faz ou não um produto vender, influencia diretamente na formação do preço e, acima de tudo, criam a fidelidade do cliente.

23 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Eureka! Inovar para crescer

OBJETIVO Mostrar a importância da inovação para a sobrevivência da empresa, mostrando os 10 passos de uma empresa inovadora.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes de marketing e demais gestores da empresa.

SINOPSE Desculpe, mas se a sua empresa ou a minha não inovar, sempre, o destino mais provável será o cemitério. Aí, daqui a trinta anos, irão se lembrar dela com a maior saudade (singer, ducal, casas pernambucanas....). Só que já é tarde. Neste vídeo você vai ver que qualquer pessoa ou empresa pode ser inovadora e que a maioria dos produtos inovadores foram criados por pessoas que só queriam achar uma maneira mais prática de resolver um problema ou transformar a própria vida e a vida dos outros.

Além de conhecer a história do surgimento de vários produtos que fazem parte do nosso dia-a-dia, você terá os 10 passos que fazem o sucesso das empresas inovadoras.

17 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Frontline: A empresa totalmente na linha de frente

OBJETIVO Mostrar que empresas de sucesso posicionam todos os seus recursos humanos na linha de frente em atividades que agregam valor ao cliente.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes de marketing e demais gestores da empresa.

SINOPSE Quando os mercados mudam, as tecnologias proliferam, os concorrentes se multiplicam e os produtos se tornam obsoletos, quase que da noite para o dia, as empresas de sucesso posicionam todos os seus recursos humanos na linha de frente em atividades que agregam valor aos clientes. Nessas empresas, todos devem ser capazes, ou a competitividade das organizações estará seriamente ameaçada. Para elas, um turno de trabalho é “uma apresentação”, uma função é um “papel”, os uniformes são “o vestuário”, estar em serviço é “entrar em cena” e estar de folga é “estar nos bastidores” (filosofia Walt Disney). Este é o conceito deste vídeo, onde todos os funcionários devem estar voltados para o cliente, da recepcionista ao presidente.

32 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Qualidade

Gestão de processos - Como melhorar a qualidade e a produtividade de qualquer processo organizacional

OBJETIVO Apresentar na prática como planejar, implementar e corrigir os processos da empresa.

PÚBLICO ALVO Diretores e gerentes de qualidade e industrial, além dos demais gestores e responsáveis por processos da empresa.

SINOPSE O vídeo Gestão de Processos é uma ferramenta que vai ajudar muito na identificação dos principais problemas das rotinas operacionais de qualquer área da sua empresa e a busca de suas soluções. Você vai aprender também: 1) planejar o processo, definir suas metas e métodos para alcançar as metas; 2) medir, verificar e corrigir os resultados alcançados; 3) a identificar os problemas dos processos, suas causas e soluções.

21 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Como criar indicadores de qualidade, produtividade e capacidade para qualquer área da empresa

OBJETIVO Apresentar na prática como criar indicadores que meçam a eficiência e a eficácia de qualquer processo organizacional.

PÚBLICO ALVO Diretores e gerentes de qualidade e industrial, além dos demais gestores e

responsáveis por processos da empresa.

SINOPSE 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.

20 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

5s - A qualidade no ambiente de trabalho

OBJETIVO Mostrar o que é o programa 5S e o passo-a-passo da sua implementação.

PÚBLICO ALVO Diretores e gerentes de qualidade e industrial, além dos demais.

SINOPSE 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



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Iso 9001 versão 2000

OBJETIVO Explicar as mudanças e o impacto na empresa das alterações introduzidas na ISO 9001.

PÚBLICO ALVO Diretores e gerentes de qualidade e industrial.

SINOPSE Neste vídeo você ficará conhecendo as mudanças introduzidas na ISO 9001. A principal é que passou de uma norma de Garantia para Gestão da Qualidade, o que requer pesquisa de satisfação do cliente, evidência do comprometimento da alta direção e, principalmente, a melhoria contínua da eficácia do Sistema de Gestão da Qualidade.

1h:18 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Trabalhando com qualidade

OBJETIVO Mostrar para cada funcionário como fazer um trabalho com qualidade.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários da empresa.

SINOPSE Nesse vídeo você vai ver que trabalhar com qualidade é atender em 100% os requisitos combinados com o cliente, e que o cliente pode ser a pessoa na mesa ao lado, o faxineiro, o presidente da empresa ou um cliente externo. Mostra também a importância de cada funcionário fazer o trabalho bem feito (eficácia), gastando pouco (eficiência), e com rapidez (capacidade de produção). Cada funcionário verá que QUALIDADE É ATITUDE.

26 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Gestão pela qualidade total (acompanha apostila)

FILME 1 Fundamentos básicos da qualidade total (45 min)

FILME 2 Planejamento estratégico pela qualidade total (50 min)

OBJETIVO Familiarizar e sensibilizar todos os funcionários para os conceitos de Gestão pela Qualidade Total.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários da empresa.

SINOPSE Este vídeo, além de mostrar os conceitos de qualidade, competitividade, missão, visão, diretrizes, análise de cenários e organização por processos, por exemplo, faz um forte trabalho de sensibilização para que as pessoas “entendam” e “queiram” fazer qualidade.

1h:30 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Técnicas para análise e melhoria de processos (acompanha apostila)

FILME 1 *Técnicas de análise de processos (50 min)*

FILME 2 *Técnicas de melhoria de processos (45 min)*

OBJETIVO Apresentar, detalhadamente, como planejar, implementar e corrigir os processos da empresa. Explica também como criar indicadores e apresenta várias ferramentas de análise e melhoria de processos.

PÚBLICO ALVO Diretores e gerentes de qualidade e industrial, além dos demais gestores e responsáveis por processos da empresa.

SINOPSE Com uma visão consistente, o vídeo oferece uma orientação didática da parte conceitual de processo, das suas etapas de análise e conhecimento, das técnicas e ferramentas de identificação, priorização e solução de problemas e muito mais. Um vídeo útil para todos os departamentos da sua empresa.

1h:35 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Indicadores de qualidade e produtividade (acompanha apostila)

FILME 1 *Indicadores de qualidade e produtividade - Conceitos (50 min)*

FILME 2 *Indicadores de qualidade e produtividade - Aplicações (42 min)*

OBJETIVO Apresenta, detalhadamente, os vários tipos de indicadores e como utilizá-los em todas as áreas e processos da empresa.

PÚBLICO ALVO Diretores e gerentes de qualidade e industrial, além dos demais gestores e responsáveis por processos da empresa.

SINOPSE Uma ferramenta prática que permitirá que a sua empresa trabalhe com fatos e dados, evitando decisões baseadas em “achismos”, “opiniões” e “sábios conselhos”, podendo ser utilizada em qualquer área e processo da sua organização.

1h:32 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Ferramentas da qualidade (acompanha apostila)

FILME 1 *Técnicas - Metodologia - Aplicação (41 min)*

FILME 2 *Técnicas - Metodologia - Aplicação (54min)*

OBJETIVO Apresenta, em detalhes, as principais ferramentas da qualidade e mostra como utilizá-las para melhorar os diversos processos organizacionais.

PÚBLICO ALVO Diretores e gerentes de qualidade e industrial, além dos demais gestores e responsáveis por processos da empresa.

SINOPSE Como utilizar as principais Ferramentas da Qualidade para identificar e priorizar problemas, conhecer, identificar e priorizar as causas do problema selecionado, além de desenvolver e planejar a implantação das soluções encontradas.

1h:35 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Elaboração de normas e procedimentos em qualidade total (acompanha apostila)

FILME 1 Como elaborar normas (58 min)

FILME 2 Técnicas de fluxogramação (30 min)

FILME 3 Manuais organizacionais (40 min)

OBJETIVO Apresentar na prática como elaborar normas, as técnicas de fluxogramação e como criar os manuais organizacionais.

PÚBLICO ALVO Diretores e gerentes de qualidade e industrial, além dos demais gestores e responsáveis por processos da empresa.

SINOPSE Como elaborar os diversos manuais da empresa, desde a elaboração de normas e procedimentos, até técnicas de fluxogramação e normalização da estrutura organizacional.

2h:08 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Gerenciamento de projetos

OBJETIVO Apresentar todos os aspectos importantes no gerenciamento de qualquer projeto.

PÚBLICO ALVO Diretores e gerentes de qualidade e industrial, além dos demais gestores e responsáveis por processos da empresa.

SINOPSE Neste vídeo você terá as técnicas de administração de reuniões, administração do tempo, negociação e liderança de equipes, as ferramentas da qualidade mais utilizadas, os requisitos facilitadores, montagem de cronogramas, orientação sobre planejamento, fixação de metas, execução de tarefas, alocação de recursos, correção de desvios e muito mais.

30 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Garantia da qualidade

OBJETIVO Mostrar o conceito e as técnicas de garantia da qualidade para garantir que um produto ou serviço vai ser feito da mesma maneira sempre.

PÚBLICO ALVO Diretores e gerentes de qualidade e industrial, além dos demais gestores e responsáveis por processos da empresa.

SINOPSE Fazer certo, da primeira vez, todas as vezes. Garantir que um produto ou serviço vai ser feito da mesma maneira sempre que for produzido. Isso é Garantia da Qualidade e para muitas empresas, o segredo do sucesso. Neste vídeo você verá: como garantir a estabilidade dos processos, como uniformizar métodos de testes, como definir elementos básicos de representação de processos e como elaborar normas que atendam a necessidade real e como formatar o documento normativo .

19 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Marketing

Para Pensar e Fazer Marketing - Volume 1

FILME 1 - Marketing não é o que você diz, mas o que você faz.

OBJETIVO Mostrar que o marketing é fazer com que todas as áreas da empresa funcionem bem.

PÚBLICO ALVO Diretores/gerentes de marketing e demais gestores da empresa.

SINOPSE 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

FILME 2 - Necessidade e desejo - Por que escolhemos as coisas que escolhemos?

OBJETIVO Entender o que motiva as escolhas do cliente.

PÚBLICO ALVO Diretores/gerentes de marketing.

SINOPSE Uma parte do que escolhemos é fruto de nossa liberdade para fazermos escolhas - é expressão de nosso desejo. A outra parte tem origem nas limitações que a natureza nos impõe - escolhas que nosso destino biológico nos obriga a fazer.

Para ser bom em marketing, você tem de entender esses dois "futuros", digamos - o do desejo e do destino, pois são os dois que nos definem. Se entendermos o que nos motiva a escolher, seremos craques em marketing. - 11 Min

20 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Fazer Marketing - Volume 2

FILME 1 - A dinâmica da adoção de novos produtos

OBJETIVO Mostrar as várias histórias de lançamento de produtos e as direções que um produto novo pode seguir até ser adotado pelo mercado, ou não!

PÚBLICO ALVO Diretores/gerentes de marketing e demais gestores da empresa.

SINOPSE Como é possível saber se um produto novo, nunca antes imaginado, terá um mercado? Como você sabe se alguém vai querer uma geladeira? Um ar-condicionado? Um rádio? Uma viagem aérea? Um computador. Como podem ser distribuídos, anunciados e vendidos? A história dos negócios é a história do lançamento de novos produtos. Pode acontecer rápido, pode acontecer devagar, pode não acontecer. - 14 Min

FILME 2 - Eficiência na geração de excessos

OBJETIVO Fazer com que todas as áreas da empresa entendam que para sobreviver é cada uma precisa criar estratégias eficientes na geração de excesso.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores/gerentes de marketing e demais gestores da empresa.

SINOPSE Para ter o direito de existir uma empresa tem de ganhar mais do que gasta. Tem que gerar excesso. As formas de comprar/vender que sobrevivem, são as melhores em gerar excessos (as mais eficientes nisso). Nesse vídeo você ficará conhecendo os pensamentos de Clemente Nobrega para que a sua empresa trabalhe as idéias-chave na geração de excessos... Você vai ver que faz um sentido enorme o que ele fala. - 15 min

29 min

Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Fazer Marketing - Volume 3

FILME 1 - Criando valor aos olhos do cliente

OBJETIVO Criar benefícios que gerem valor para o cliente.

PÚBLICO ALVO Diretores/gerentes de marketing e demais gestores da empresa.

SINOPSE Criar valor é importante. A mente humana associa sucesso à mérito, mas nem sempre isso tem sentido. Como articular uma coleção de benefícios diferente da que seus concorrentes oferecem e que sejam um arranjo difícil de imitar? Nesse vídeo você verá vários cases de empresas que são “craques” na arte de gerar valor e quais são suas idéias básicas que geram um efeito superior ao dos concorrentes... - 14 min

FILME 2 - Quer vender? - Crie reputação de confiabilidade

OBJETIVO Fazer com que o cliente confie na sua empresa e prefira transacionar com ela e não com os concorrentes.

PÚBLICO ALVO Diretores/gerentes de marketing e demais gestores da empresa.

SINOPSE Um dos quebra-cabeças mais intrigantes da evolução é o seguinte: porque certas espécies como pavões usam ornamentos naturais tão espalhafatosos? A resposta é: a cauda é um display de confiabilidade.

Na empresa não é diferente, você tem que criar mecanismos que gerem reputação de confiabilidade na cabeça do cliente. Reputação associada a “você pode confiar em mim, vamos transacionar? Esse tem que ser o seu objetivo. Como seguir essa trilha é o que clemente mostra nesse vídeo. - 14 min

28 min

Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Para Pensar e Fazer Marketing - Volume 4

FILME 1 - Inteligência empresarial - Recombinando o que você já tem

OBJETIVO Mostrar como gerar dinheiro recombinando recursos já disponíveis na empresa.

PÚBLICO ALVO Diretores/gerentes de marketing e demais gestores da empresa.

SINOPSE A dinâmica do aprender é que importa. Aprender é modificar a forma como você se comporta no mundo para tornar-se mais eficiente na arte de permanecer vivo. Quando você ouvir falar de empresa inteligente, trata-se exatamente disso. Inteligente é ser capaz de mudar de comportamento reavaliando critérios de sucesso. Você já notou como o homem é capaz de usar a sua habilidade para fazer poemas, compor música, criar narrativas originais, recombinando sons em palavras, palavras em sentenças, sentenças em narrativas. Como fazer um rearranjo dos recursos que temos hoje na empresa para gerar um sistema novo que nos permita ficar vivo amanhã? - 15 Min

FILME 2 - Tentativa e erro - A difícil arte de experimentar

OBJETIVO Mostrar que quem corrige mais rápido o que não funciona tem mais chances de ter sucesso.

PÚBLICO ALVO Diretores/gerentes de marketing e demais gestores da empresa.

SINOPSE Temos de descobrir formas de ficar vivo, não de ter “zero defeito”. Inovar é preciso. É mesmo uma coisa de modelo mental. Inovação pressupõe erro. O sucesso hoje vem não para quem acerta sempre, mas para aquele que elimina mais rápido o que não funciona. Você, como líder, será responsável por orquestrar, mas não por dirigir. Muito menos por ensinar como fazer. Líder não é para isso... - 16 Min

31 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

O Cliente Não Sabe o Que Quer. Será?

FILME 1 O Processo de decisão de compra (42 min)

FILME 2 Influências Sociológicas no comportamento de compra (42 min)

OBJETIVO – mostrar os aspectos racionais e emocionais do processo de compra do consumidor.

PÚBLICO ALVO – supervisores, gerentes de diretores de vendas e marketing.

SINOPSE Você tem o melhor produto, a idéia mais inovadora, o preço mais competitivo e o cliente não compra. Será que você realmente conhece o Comportamento de Compra do Consumidor? Neste vídeo você ficará conhecendo os aspectos racionais e emocionais que interferem no processo de escolha dos clientes, os estímulos, atitudes, percepções e motivações que podem fazer com que ele leve o seu produto.

1h:24 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Segurança

Andar e trabalhar sobre superfícies escorregadias

SINOPSE Superfícies molhadas ou escorregadias podem provocar quedas. No entanto, estas podem ser evitadas mantendo limpo e seco o local de trabalho, utilizando o calçado apropriado ou através de sinalização adequada. A utilização de pisos de características anti-derrapantes contribui também para a redução do risco.

16 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Prevenção de quedas

SINOPSE A prevenção de escorregões, tropeções e quedas é abordada em diferentes ambientes de trabalho (restauração, retalho, hotelaria, cuidados de saúde e indústria em geral). É proporcionada informação detalhada sobre como criar um ambiente seguro para empregados e clientes.

18 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Proteção das costas

SINOPSE É proporcionada informação específica sobre os cuidados de saúde e de prevenção dos riscos profissionais associados à coluna vertebral. São também apresentados exemplos de situações reais visando a educação do trabalhador em relação à biomecânica ocupacional indispensável à manutenção de um corpo saudável.

17 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Proteção das mãos

SINOPSE Ao longo do dia, os trabalhadores são confrontados com inúmeros riscos potenciais para as suas mãos, pulsos e dedos. Utilizam ferramentas pontiagudas ou máquinas com partes móveis ou pesadas; manipulam materiais corrosivos; e realizam movimentos repetitivos que podem provocar lesões ergonômicas dolorosas. Felizmente, estas lesões são evitáveis se os trabalhadores aprenderem a reconhecer e a evitar estes problemas potenciais. Este programa abrange técnicas de segurança, dispositivos de proteção e prevenção de acidentes, para várias situações onde são utilizados as mãos, os pulsos e os dedos.

17 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Proteção pessoal contra quedas

SINOPSE É proporcionada a informação necessária para trabalhar em segurança, com especial destaque para trabalhos “em altura”. As áreas específicas abrangidas incluem a gravidade dos riscos de quedas, planos de proteção contra quedas, a importância da arrumação dos locais de trabalho na prevenção de quedas, precauções de segurança, ambientes de risco e equipamento de proteção.

18 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Proteção pessoal contra quedas na construção civil

SINOPSE Os trabalhos em altura na construção civil constituem um dos principais tipos de acidente de trabalho neste setor. Este programa tem por objetivo sensibilizar entidades patronais e trabalhadores para riscos de queda, para as medidas de prevenção que podem ser tomadas na obra e para os dispositivos de proteção contra quedas, individuais e coletivos, que podem ser usados.

22 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleções

Coleção 01 - Gestão de Processos

Técnicas para análise de crédito (acompanha apostila)

FILME 1 Indicadores e fatores chaves de risco (50 min)

FILME 2 Levantamento de risco (50 min)

OBJETIVO Apresentar conceitos e técnicas de análise de empresas para concessão de crédito.

PÚBLICO ALVO Diretores e gerentes administrativo/financeiros.

SINOPSE Como diminuir os riscos de recebimentos futuros na concessão de crédito, utilizando técnicas modernas de análise de indicadores e fatores chaves de risco. Todos os aspectos importantes na análise do risco da operação de crédito para pequenas, médias e grandes empresas e os seus impactos no fluxo de caixa são abordados de forma prática e didática.

Como criar indicadores de qualidade, produtividade e capacidade para qualquer área da empresa

OBJETIVO Apresentar na prática como criar indicadores que meçam a eficiência e a eficácia de qualquer processo organizacional.

PÚBLICO ALVO Diretores e gerentes de qualidade e industrial, além dos demais gestores e responsáveis por processos da empresa.

SINOPSE 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.

5s - A qualidade no ambiente de trabalho

OBJETIVO Mostrar o que é o programa 5S e o passo-a-passo da sua implementação.

PÚBLICO ALVO Diretores e gerentes de qualidade e industrial, além dos demais.

SINOPSE 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.

2h:12 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 02 - Programa de Administração Financeira e Redução de Custos

Gerenciamento estratégico do fluxo de caixa - O caixa é o Rei (acompanha apostila)

FILME 1 Levantamento, metodologias e análise do fluxo de caixa (35 min)

FILME 2 Gerenciamento do fluxo de caixa (68 min)

OBJETIVO Apresentar conceitos e técnicas de gerenciamento do fluxo de caixa.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes administrativo/financeiros.

SINOPSE Nestes vídeos você terá uma visão clara de como compras incompatíveis com as projeções de vendas, diferenças nos prazos médios de recebimento de clientes e pagamentos a fornecedores, giro de estoque lento, baixa ocupação do ativo fixo e aumento da inadimplência, entre vários outros fatores, podem afetar o Fluxo de Caixa e causar um desequilíbrio financeiro na

empresa.

Administração financeira em tempos de crise

OBJETIVO Apresentar conceitos e técnicas de administração financeira para momentos de crise.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes administrativo/financeiros.

SINOPSE 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.

Diminuir Custos da Empresa Dever de Todos

OBJETIVO Mostrar como atitudes simples podem ajudar a empresa a reduzir seu custos.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE É muito difícil reduzir custos sem o comprometimento dos funcionários. Por isso, é necessário sensibilizá-los, mostrar a importância de reduzir os custos para a saúde financeira da empresa, dar dicas, idéias, mostrar exemplos e fazer com que cada um enxergue como pode e porque deve contribuir na redução dos custos da empresa.

3h:23 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 03 - Trabalhando em Equipe

Aprendendo a Trabalhar em Equipe

OBJETIVO Apresentar as técnicas de montagem de uma equipe.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores, gerentes e funcionários que lideram pessoas ou processos.

SINOPSE 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.

Se o barco afundar, você vai junto!

OBJETIVO Trabalhar o espírito de colaboração, comprometimento e de interdependência entre as áreas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Sinopse: Esse vídeo mostra a importância da colaboração e do comprometimento no resultado final da empresa. Nele, são apresentadas várias cenas com personagens de departamentos distintos de uma empresa, cada um dependendo ou precisando de um companheiro do trabalho para os resultados serem alcançados. No entanto, o comportamento egoísta e a falta de comprometimento das pessoas na execução das suas tarefas começa a comprometer todas as atividades e criar vários furos no barco, até que ele fica cheio de água e afunda (é usada essa analogia para as pessoas perceberem que o barco/empresa afunda se não houver colaboração das pessoas). A partir daí, são apresentadas várias dicas de comportamento colaborativo, e o barco, que tinha afundado, começa a emergir um pouco mais à cada dica, até que volta a navegar.

Liderança uma grande aventura

OBJETIVO Trabalhar a liderança em ambientes de grande dificuldade e estresse.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores, gerentes e funcionários que lideram pessoas.

SINOPSE Em vez de ficar falando sobre os deveres, características e ações de um líder hipotético, a gente quer convidar você para um passeio no início do século, bem perto do Pólo Sul. Para uma aventura que teve um grande líder. Você vai acompanhar a aventura de Ernest Shackleton e ver porque vários livros foram escritos sobre ele e porque todos os comandados o admiravam.

1h:11 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 04 - Atendimento Nota 10 ao Cliente

Erros e acertos no atendimento telefônico

OBJETIVO Abordar todas as situações de atendimento telefônico.

PÚBLICO ALVO Telefonistas, recepcionistas, call center, vendedores, telemarketers, atendentes e funcionários que atendam o cliente.

SINOPSE 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.

Tudo que você não deve fazer no atendimento ao cliente

OBJETIVO Apresentar, com muito humor, o certo e o errado no atendimento aos clientes.

PÚBLICO ALVO Vendedores e atendentes, telefonistas, balconistas e recepcionistas.

SINOPSE Os estrategistas de marketing gastam tempo, as empresas gastam rios de dinheiro em promoções, tudo isso para trazer o cliente para a empresa... e aí tudo é perdido no atendimento ao cliente. Nesse vídeo, que é um dos maiores sucessos da Link Quality, você vai ver que para fidelizar um cliente é preciso atender bem todas as vezes e que para perder um cliente basta atender mal uma única vez. Vai ver que atender bem não é um favor, mas uma obrigação. Que atender bem é bom pra você, bom para a sua empresa e ótimo para o seu cliente. Aparência e postura condizentes, estabelecer a forma correta de comunicação, demonstrar que o cliente é importante, passar imagem positiva da empresa, ter procedimentos de atendimento, ter empatia com o cliente, pegar o problema do cliente e resolver, respeitar a ordem de chegada não importando a aparência, sexo, cor... são algumas situações abordadas em dezenas de cenas nesse vídeo imperdível.

Pós venda faça do seu cliente o seu maior vendedor

OBJETIVO Apresentar Técnicas de Pós Vendas para fidelizar o cliente.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE Quantos telefonemas você recebeu na sua vida após adquirir um produto ou um serviço para saber se você ficou satisfeito? Por outro lado, quantas vezes você se aborreceu para resolver problemas de troca, conserto, devolução. . . muitas mãos. Pois é! Não seria bom poder fidelizar o cliente e transformá-lo no seu maior vendedor. O pós-venda pode dar isso para a sua empresa.

1h:09 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 05 - Liderança e Motivação

Motivando pessoas - 18 técnicas que podem motivar ou desmotivar os seus funcionários

OBJETIVO Criar um ambiente em que a motivação possa germinar e crescer forte.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores, gerentes e líderes.

SINOPSE 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.

Liderança uma grande aventura

OBJETIVO Trabalhar a liderança em ambientes de grande dificuldade e estresse.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores, gerentes e funcionários que lideram pessoas.

SINOPSE Em vez de ficar falando sobre os deveres, características e ações de um líder hipotético, a gente quer convidar você para um passeio no início do século, bem perto do Pólo Sul. Para uma aventura que teve um grande líder. Você vai acompanhar a aventura de Ernest Shackleton e ver porque vários livros foram escritos sobre ele e porque todos os comandados o admiravam.

O Poder do Elogio

OBJETIVO Incentivar e motivar os funcionários a partir do elogio sincero.

PÚBLICO ALVO Gestores da empresa.

SINOPSE Neste vídeo, que é outro grande sucesso de avaliação, você ficará conhecendo porque o elogio (que é de graça) é uma forma rápida, segura e econômica de aumentar o desempenho das pessoas quando utilizado corretamente. Repleto de cenas, você vai ver na prática como mudar e convencer pessoas a partir do elogio, além de evitar os principais erros cometidos quando se deseja elogiar alguém, entre várias outras.

1h:28 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 06 - Planejando e Implementando as Estratégias da Empresa

Planejamento por Cenários - não construa mapas errados

OBJETIVO Mostrar que planejar por cenários é muito mais do que criar um quadro pessimista, um moderado e um otimista.

PÚBLICO ALVO Gestores da empresa.

SINOPSE Se temos os fatos errados, construímos mapas errados; se temos mapas errados, fazemos coisas erradas. Um dos principais mapas que temos é o mapa sobre o futuro. Em geral, temos muitas certezas sobre o futuro, que, na maior parte das vezes, são apenas ilusões. Cenários não são previsões sobre o futuro, mas hipóteses. O importante é fazer a pergunta "e se isso acontecer, o que significará para minha empresa? São oito passos bastante didáticos para construção dos cenários que podem afetar o futuro da sua empresa. Lembrete: Pergunte-se "e se isso acontecer...", "e se aquilo acontecer..."... prepare-se para vários futuros! Esteja atento para o futuro que se revela - preste atenção nos pequenos sinais. Desenvolva cenários e tenha uma apólice de seguros contra as incertezas.

Planejamento estratégico - A fábula dos porcos assados

OBJETIVO Apresentar conceitos e técnicas da elaboração do planejamento estratégico da empresa.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes (gestores da empresa).

SINOPSE Esse é um vídeo bastante didático e objetivo que serve como guia no desenvolvimento do Planejamento Estratégico da sua empresa. Nele é apresentado um modelo de planejamento estratégico que mostra todas as variáveis que devem ser observadas durante a elaboração do Planejamento da sua empresa, tais como criar uma missão que seja a razão da empresa existir, criar princípios e valores que as pessoas acreditem, criar uma visão desafiadora, criar diretrizes que transformem ameaças em oportunidades, criar metas globais, metas desdobradas, projetos, atividades e mapear ameaças, oportunidades, forças e fraquezas. Além disso, você vai ver como criar cenários internos e externos para alcançar a visão estratégica da empresa e como criar planos de ação robustos o suficiente para alcançar as metas formuladas. Uma coisa é certa: sem Planejamento Estratégico as pessoas são meras executoras de atividades que podem não levar a lugar nenhum, assim como você verá na história dos Porcos Assados que é contada no vídeo.

Transformando a estratégia em resultados

OBJETIVO Mostrar aos gestores da empresa como transformar a estratégia em resultados.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes (gestores da empresa).

SINOPSE 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. Resultado é fazer o cliente optar por você e não pelo concorrente.

1h:33 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 07 - Mudança Comportamental Volume 1

O comportamento responsável

OBJETIVO Mostrar que mesmo em questões aparentemente pequenas a irresponsabilidade pode trazer grandes prejuízos para a empresa.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Poucas atitudes são mais desejadas e até exigidas no mundo profissional do que a responsabilidade. Até podemos perdoar aqueles defeitos que podem ser corrigidos mediante algum treinamento, como a recepcionista que não foi assim tão simpática. Ineficiência é compreensível se a pessoa está em processo de educação. Irresponsabilidade não. A primeira pertence ao grupo dos comportamentos educáveis. A segunda pertence ao caráter...

A vitória da disciplina

OBJETIVO Mostrar que a disciplina é que faz as pessoas e empresas darem certo.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Disciplina significa mandar e obedecer. Na sua vida você manda e você obedece. Se você não se habituar a mandar corretamente em você mesmo, e também a obedecer ao que foi decidido como o melhor a se fazer, aí então os outros vão começar a se meter na sua vida, querendo mandar em você. Ter disciplina é isso. Decidir o que deve ser feito, e fazer.

Nada é difícil!

OBJETIVO Mostrar que a solução para o estresse é diminuir a diferença entre a dificuldade e a habilidade de fazer.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE A sensação de não saber e de não conseguir fazer pode ser totalmente paralisante. A solução é diminuir a diferença entre a dificuldade e a habilidade de fazer. Diminuir dificuldades parece cada vez mais impossível. O mais comum é acontecer o contrário. Só nos resta aumentar as habilidades. a maioria das dificuldades podem ser enfrentadas, desde que...

Não deixe para amanhã o que você pode fazer hoje

OBJETIVO Mostrar que poucos comportamentos são mais danosos para pessoa e para a equipe do que “empurrar as coisas com a barriga”.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Com certeza você conhece alguém que se encaixa no perfil daquele que deixa tudo pra depois. O famoso “empurra com a barriga”. O que deixa as coisas importantes para mais tarde. Com certeza, poucas atitudes podem ser tão danosas ao desempenho de uma pessoa, ou de uma equipe, do que esse comportamento...

Tudo o que merece ser feito, merece ser bem feito

OBJETIVO Colocar o melhor de si até na menor e, aparentemente, menos importante tarefa que devem executar.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Experimente a sensação maravilhosa de colocar atenção plena em absolutamente tudo o que você faz. Do cuidado com o corpo e com as roupas à organização da agenda e das gavetas, e ao trato com as pessoas, sejam elas clientes, colegas, familiares ou transeuntes desconhecidos. Não se esqueça que “tudo o que merece ser feito, merece ser bem feito.”

40 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 08 - Mudança Comportamental Volume 2

A Feira - A incrível alegria e simpatia dos feirantes

OBJETIVOS

- 1) Motivar as pessoas mostrando a alegria dos feirantes em condições bem difíceis de trabalho; e
- 2) Apresentar técnicas de vendas e atendimento ao cliente que funcionam na prática.

PÚBLICO ALVO Vendedores e atendentes

SINOPSE Nesse vídeo você vai ver gente humilde, que trabalha duro, debaixo de sol e chuva, que acorda às 3hs da manhã para montar suas barracas de feira e que quando o dia amanhece já está, COM MUITA ALEGRIA E SIMPATIA, recebendo os primeiros clientes. São pessoas que fazem do limão uma limonada, que ao invés de mal humoradas pelas dificuldades que enfrentam, são alegres, sérias nos seus compromissos e adoradas pelos clientes. Ele é um vídeo MOTIVACIONAL, já que é impossível resistir ao bom humor e a simpatia dos feirantessem se motivar e sem refletir sobre como agimos no nosso dia-a-dia. Criar esse ambiente na empresa depende de cada um de nós. Basta começar! Bom trabalho e muitas alegrias!

Como ser útil para sua empresa fazendo mais do que o feijão com arroz

OBJETIVO Mostrar que além das qualidades técnicas as pessoas se diferenciam principalmente pelas suas qualidade humanas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários da empresa.

SINOPSE Tem gente que acha que fazer o feijão com arroz basta para a empresa ser competitiva e garantir o seu emprego. Errado! A qualidade do comportamento do funcionário é que vai definir o seu futuro e o da empresa. Não precisa carregar qualidades como Alexandre o GRANDE, mas pode ser Alexandre o EMPREENDEDOR, Ivan o GENEROSO, Carolina a MOTIVADORA, Maria a CRIATIVA. Nesse vídeo você vai ver que pessoas comprometidas ajudam as suas empresas a aumentarem a receita, ajudam um companheiro a resolver algo importante, estão sempre melhorando as atividades que o rodeiam, geram idéias que diminuem custos e reduzem o tempo gasto em uma atividade..

Se o barco afundar, você vai junto!

OBJETIVO Trabalhar o espírito de colaboração, comprometimento e de interdependência entre as áreas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Sinopse: Esse vídeo mostra a importância da colaboração e do comprometimento no resultado final da empresa. Nele, são apresentadas várias cenas com personagens de departamentos distintos de uma empresa, cada um dependendo ou precisando de um companheiro do trabalho para os resultados serem alcançados. No entanto, o comportamento egoísta e a falta de comprometimento das pessoas na execução das suas tarefas começa a comprometer todas as atividades e criar vários furos no barco, até que ele fica cheio de água e afunda (é usada essa analogia para as pessoas perceberem que o barco/empresa afunda se não houver colaboração das pessoas). A partir daí, são apresentadas várias dicas de comportamento colaborativo, e o barco, que tinha afundado, começa a emergir um pouco mais à cada dica, até que volta a navegar.

46 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 09 - Gerente de Vendas

Gerenciando uma equipe de vendas

OBJETIVO Mostrar como gerenciar, motivar, planejar e obter resultados da equipe de vendas.

PÚBLICO ALVO Gerentes e diretores de vendas.

SINOPSE A qualidade de um líder é avaliada pela qualidade de sua Equipe e de seus resultados. Esse vídeo vai te ajudar exatamente nesse ponto: gerenciar a sua equipe para obter resultados, transformando todos os vendedores em vitoriosos. Com várias cenas ilustrativas, você vai ver na prática as técnicas de gerenciamento de vendas que funcionam e como o gerente de vendas lida com planejamento, metas, resultados, erros, acertos, esforço, motivação, treinamento e como ele faz o

acompanhamento diário dessas atividades.

Gerenciando metas da equipe de vendas

OBJETIVO Mostrar como criar, controlar e cobrar as metas da equipe de vendas.

PÚBLICO ALVO Gerentes e diretores de vendas.

SINOPSE Trabalhar com metas é ter uma ferramenta de cobrança e de análise de desempenho que não pode ser desperdiçada! Por isso tudo ela não pode ser chutada de qualquer jeito. Tem que ser levado em conta sazonalidades, histórico de vendas, atuação da concorrência, atividades de mercado previstas, lançamentos de produto, campanhas promocionais... calma que assistindo o vídeo você verá na prática como fazer.

Desenvolvendo uma promoção - O passo-a-passo de uma promoção que dá certo

OBJETIVO Apresentar as técnicas de criação de uma promoção.

PÚBLICO ALVO Gerentes e diretores de vendas.

SINOPSE Através de um caso concreto, você verá, do início ao fim, como se cria e implementa uma promoção de sucesso. De cara, você verá que para dar certo uma promoção deve ser muito bem pensada, planejada, implementada e controlada. Antes de tudo, deve ter seus objetivos bem definidos (crescimento das vendas, aumentar a participação de mercado, aumentar o número de consumidores, de revendedores, para fazer frente a alguma atividade da concorrência, divulgar amplamente uma marca...). Outra coisa, promoção sem propaganda, sem comunicação, promoção secreta, não dá resultado, é jogar trabalho e dinheiro fora. Você verá também a importância e como calcular os custos (aluguel, salários, luz, telefone, impostos...) para não ser surpreendido. Nesse vídeo você terá o passo-a-passo de uma promoção que dá certo.

50 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 10 - Persistência e Determinação

Persistência - Nada resiste ao trabalho

OBJETIVO Trabalhar a persistência das pessoas para vencer as dificuldades.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Até quando resistimos às dificuldades para realizarmos os nossos objetivos? Qual o limite para desistirmos dos nossos sonhos? Você vai ver uma história real de uma pessoa que vendeu até as jóias da mulher para montar uma fábrica. Daí veio a guerra e uma bomba destrói a sua fábrica. Ele, às duras penas, a reconstrói, daí vem um terremoto e a destrói novamente. Logo depois ele se depara com uma brutal falta de insumos, daí você pergunta: agora ele vai desistir? Só que não foi essa a decisão dele. Com muita criatividade ele transforma todos os problemas em oportunidades e cria uma das maiores empresas do mundo, conhecida em todos os cantos do planeta. Quantos de nós desistimos por muito menos? Quantas vezes o fazemos antes de enfrentar minúsculos problemas? Essa é uma história real que nos dá uma dimensão exata da persistência e de até onde podemos chegar se realmente quisermos atingir os nossos objetivos.

Acreditar e Agir

OBJETIVO Trabalhar o equilíbrio entre teoria e prática, em sonhar e colocar a mão na massa.

PÚBLICO ALVO Gestores da empresa e demais funcionários.

SINOPSE Para atingir os seus objetivos e não ficar remando em círculos é preciso Acreditar e Agir. Equilibrar ação e pensamento. Tem gente que tem muita teoria e pouca prática e vice-versa. Se ficar só na prática você pode até se tornar o melhor batedor de pregos do mundo, mas nunca vai construir uma catedral. Se ficar só na teoria, a catedral pode nunca sair do papel. Nesse vídeo você vai ver, através da lenda do barqueiro que ajuda uma pessoa a atravessar para a outra margem do rio, que a busca do equilíbrio deve ser constante e que pode ser um grande divisor de águas.

O Grupo dos 5% - Fazendo a diferença

OBJETIVO Trabalhar a atitude vencedora nas pessoas para que elas façam a diferença nas suas

atividades.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários da empresa.

SINOPSE Esse vídeo conta a história do nosso personagem, um profissional bem sucedido, que regressa à escola da sua juventude e relembra o dia em que toda a sua turma levou a maior bronca do professor, tão bem aplicada que mudou o destino dele e de todos os seus amigos. Daquele dia em diante, aquela turma rompeu o paradigma de que a cada 100 alunos, apenas 5% fazem a diferença. Esse conceito ele levou para vida inteira e aplicou em tudo que, inclusive na sua vida profissional. Se não tentarmos ser especiais em tudo que fazemos, se não tentarmos fazer tudo o melhor possível, seguramente **SOBRAREMOS NA TURMA DO RESTO**.

17 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 11 - Vendedor Excelente 1

Apresentação pessoal - Passe uma imagem de confiança para o cliente

OBJETIVO Mostrar a importância da apresentação pessoal como fator de credibilidade junto ao cliente.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE Somos avaliados por nossos clientes em tudo, mas em primeiro lugar, pela nossa apresentação pessoal. Dependendo do jeito que estamos vestidos podemos nem ter tempo de mostrar que somos sérios, cuidadosos, que prezamos o bom atendimento... Com várias cenas exageradas e bastante engraçadas, o vídeo vai ser aquele lembrete no inconsciente para a pessoa avaliar se está adequada ou não quando estiver se arrumando para ir ao trabalho.

Motivando vendedores - Como se automotivar e vender mais

OBJETIVO Motivar vendedores.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE 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... enormemente com sucesso! MassssssSó 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.

Programação neurolinguística em vendas

FILME 1 - Entrando em sintonia com o cliente (30 min)

FILME 2 - Levantamento de risco (45 min)

OBJETIVO Apresentar conceitos e técnicas de Programação Neurolinguística para atuação na parte emocional das pessoas.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE Esses vídeos apresentam conceitos e técnicas para atuação na parte emocional das pessoas. Além de explicar o que é Programação Neurolinguística, o apresentador mostra, de uma forma bastante didática, como entrar em sintonia com o cliente e como ajudá-lo a decidir pela compra.

1h:34 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 12 - Vendedor Excelente 2

Contornando as famosas objeções!

OBJETIVO Apresentar técnicas e exemplos de como contornar objeções.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE Você vai visitar um cliente, se apresenta, fala da sua empresa, e começa a falar do seu produto, demonstrá-lo. Fala das suas características, dos seus benefícios para os consumidores, das suas inovações, das suas vantagens sobre os produtos concorrentes. Acha que vai vender, e, aí, começam a surgir as objeções. Pode ser o preço, o prazo, falta de espaço, ou que o cliente já trabalha com os seus concorrentes. Como contornar essas e outras objeções é o que você terá nesse vídeo imperdível.

Não venda preço, venda valor!

OBJETIVO Mostrar ao vendedor que ele deve fugir da guerra de preços e vender outros “valores” para o cliente.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE Quando o seu produto é mesmo o mais barato do segmento, é uma bela vantagem. Mas, pode ser uma grande armadilha. Porque se você usa o baixo preço como o seu único argumento de vendas, pode se dar mal lá na frente, se algum concorrente vender mais barato que você. Nesse vídeo você vai ver como vender valor e não preço! O valor de trabalhar com os seus produtos, de trabalhar com você!

Vamos fechar essa venda!

OBJETIVO Ensinar aos vendedores Técnicas de fechamento de vendas.

PÚBLICO ALVO Vendedores.

SINOPSE Você já deve ter passado por isso. Você a fim de namorar uma garota. Aí você está numa festa, toma coragem chega perto, começa a conversar, a elogiar, muita piada, contar história, mas não consegue chegar no BEIJO. Muitos vendedores são assim. Fazem tudo certinho, mas não conseguem fechar a venda. Nesse vídeo você ficará conhecendo técnicas de fechamento de vendas que podem ser usadas em qualquer situação.

29 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 13 - Trabalhando a Atitude dos seus Colaboradores**Combatendo a falta de iniciativa**

OBJETIVO Trabalhar a iniciativa das pessoas, mostrando que elas devem ser solução e não problema.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Despertar a iniciativa de fazer, de ser uma solução e não um problema, de “pegar” uma tarefa e resolver. Como pano de fundo e para fazer o contra-ponto, usamos quatro personagens comuns no dia-dia das empresas que só fazem corpo mole, mas que, no final, entendem que devem mudar de atitude.

Como ser útil para sua empresa fazendo mais do que o feijão com arroz

OBJETIVO Mostrar que além das qualidades técnicas as pessoas se diferenciam principalmente pelas suas qualidades humanas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários da empresa.

SINOPSE Tem gente que acha que fazer o feijão com arroz basta para a empresa ser competitiva e garantir o seu emprego. Errado! A qualidade do comportamento do funcionário é que vai definir o seu futuro e o da empresa. Não precisa carregar qualidades como Alexandre o GRANDE, mas pode ser Alexandre o EMPREENDEDOR, Ivan o GENEROSO, Carolina a MOTIVADORA, Maria a CRIATIVA. Nesse vídeo você vai ver que pessoas comprometidas ajudam as suas empresas a aumentarem a receita, ajudam um companheiro a resolver algo importante, estão sempre melhorando as atividades

que o rodeiam, geram idéias que diminuem custos e reduzem o tempo gasto em uma atividade..

O Grupo dos 5% - Fazendo a diferença

OBJETIVO Trabalhar a atitude vencedora nas pessoas para que elas façam a diferença nas suas atividades.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários da empresa.

SINOPSE Esse vídeo conta a história do nosso personagem, um profissional bem sucedido, que regressa à escola da sua juventude e relembra o dia em que toda a sua turma levou a maior bronca do professor, tão bem aplicada que mudou o destino dele e de todos os seus amigos. Daquele dia em diante, aquela turma rompeu o paradigma de que a cada 100 alunos, apenas 5% fazem a diferença. Esse conceito ele levou para vida inteira e aplicou em tudo que, inclusive na sua vida profissional. Se não tentarmos ser especiais em tudo que fazemos, se não tentarmos fazer tudo o melhor possível, seguramente **SOBRAREMOS NA TURMA DO RESTO.**

39 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 14 - Pessoa Melhor, Empresa Melhor

Não há bônus sem ônus

OBJETIVO Lembrar às pessoas que nada cai do céu de graça.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE As pessoas cometem o erro de achar que a vida vai lhes dar alguma coisa! A vida não vai dar nada. A vida, troca. Seu sonho, seja qual for, é apenas um resultado, mas esse resultado tem um preço. Um ônus. Descubra qual é o ônus, qual é o preço, pague-o todos os dias. Quanto mais cedo você começar e quanto mais vezes você repetir o pagamento, mais cedo colherá os resultados. Quer ter sucesso profissional? O ônus é dedicar-se mais e melhor todos os dias. Quer vender mais? O ônus é oferecer produtos e serviços melhores todos os dias. Você vai ver que não adianta acumular essas coisas e tentar pagar o ônus todo de uma vez. Tem que ser um pouquinho de cada vez. Todos os dias.

Acertar é humano

OBJETIVO Mostrar às pessoas que acertar é mais humano do que errar.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE É muito comum as pessoas se defenderem dos seus erros dizendo que errar é humano, e é mesmo. Mas acertar também é humano, mais do que errar. Durante milhões de anos a natureza vem preparando os seres humanos para acertar. Tudo que deu errado na nossa "fabricação" foi descartado pela evolução. Nós fomos programados para acertar, por isso estamos vivos até hoje. Os erros só existem para você detectar o caminho incorreto, mudar de direção e acertar. Nesse vídeo você vai aprender a acertar mais e errar menos.

Pequenas decisões, grandes conseqüências

OBJETIVO Mostrar as conseqüências das pequenas decisões que julgamos sem importância.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE A sua vida é repleta de pequenas decisões que definirão o seu destino, mas cuja relação de causa-e-efeito raramente é percebida, porque a causa está muito longe do efeito que ela gerou. Assim como as formigas são pequenas e podem derrubar vários quilômetros de florestas, as pequenas decisões geram pequenas conseqüências agora, mas derrubam grandes florestas lá no seu futuro, ou no futuro da sua empresa. Assistir televisão ou ler algo que possa chacoalhar sua mente? Fazer aquele curso ou ficar nevegando à toa pela internet? ter uma alimentação saudável ou se empanturrar de comida? Decida rapidamente e, se as engrenagens erradas do seu futuro estiverem rodando, decida mudar imediatamente.

Não tome decisões por impulso

OBJETIVO Ensinar que decisões devem ser amadurecidas antes de serem tomadas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Nada é mais mortal para do que decisões tomadas por impulso. Ninguém deve chutar um pênalti, ou tomar uma decisão importante, antes de parar - olhar - focar - pensar - preparar e, então, chutar ou decidir. Na maior parte das vezes a pressa em tomar uma decisão é exatamente o que destrói suas chances mesmo quando a decisão está correta! Tente colocar um pão, cuja receita está perfeita, para assar antes de deixar a massa crescer e veja o desastre... Nesse vídeo você verá que o impulso é essencial para o sucesso, mas somente quando é usado na reta final, muito depois de a decisão ter sido tomada. Impulso serve para impulsionar, não para decidir.

Prometa e cumpra

OBJETIVO Mostrar que o profissional mais desejado pelas empresas é aquele que promete e cumpre.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Nesse vídeo você vai ver que empresas que cumprem o que prometem, seguram o cliente e ganham um fã. Funcionários que cumprem o que prometem, mostram que estão prontos para aceitar desafios maiores. Chefes que cumprem o que prometem, ganham a admiração e o respeito da sua equipe. Você quer ser o trigo em um mundo cheio de joio? Ofereça o que quase ninguém oferece: sua palavra, seu compromisso. E faça o que quase ninguém faz: cumpra-a. Prometa pouco para muitos, e muito para poucos. Os poucos que podem confiar cegamente em você.

41 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 15 - Planejamento Financeiro

Planejamento orçamentário

OBJETIVO criar uma ferramenta de planejamento e controle em busca das metas e objetivos traçados

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes de todas as áreas.

O planejamento orçamentário é isso, é a bússola do gestor, é o mapa das ações operacionais em busca das metas e objetivos traçados. O Orçamento é a principal ferramenta usada em todo o mundo para orientar e integrar o fluxo de trabalho das áreas operacionais na execução das suas atribuições, permitindo um gerenciamento orientado para os objetivos da empresa.

Nesse vídeo você vai aprender a quantificar, processar e INTEGRAR todas as variáveis do planejamento das vendas, orçamento de compras, estoques, produção, investimentos, despesas de vendas, administração e mão-de-obra, gerando também o Orçamento Econômico Financeiro da sua empresa. Além disso, você vai aprender como implantar sem burocracia e como ajustar o orçamento durante o ano de acordo com as oportunidades e necessidades que surgirem.

Orçamento matricial

OBJETIVO reduzir os custos das empresas com um maior controle das macro e micro despesas operacionais.

PÚBLICO ALVO Supervisores, Gerentes, Diretores e Presidentes

SINOPSE O ORÇAMENTO MATRICIAL é a mais nova ferramenta para redução de custos das empresas. Com ele, entra em cena um novo personagem, o GESTOR DE CONTAS, que terá responsabilidade pela gestão total das contas de despesas (linhas horizontais), enquanto os gerentes de unidades mantêm sua responsabilidade pelos gastos específicos (linhas verticais). Por isso o nome de orçamento matricial. Essa abordagem pode ser utilizada para controlar todas as despesas da sua empresa, tais como: Energia, Comunicação, Alimentação, Manutenção, Transportes, Informática... Neste vídeo você vai ficar sabendo muito mais sobre a metodologia do Orçamento Matricial e como implantá-lo, além de ver na prática os benefícios que essa ferramenta pode trazer para sua empresa.

Gerenciamento estratégico do fluxo de caixa - O caixa é o Rei (acompanha apostila)

FILME 1 Levantamento, metodologias e análise do fluxo de caixa (35 min)

FILME 2 Gerenciamento do fluxo de caixa (68 min)

OBJETIVO Apresentar conceitos e técnicas de gerenciamento do fluxo de caixa.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes administrativo/financeiros.

SINOPSE Nestes vídeos você terá uma visão clara de como compras incompatíveis com as projeções de vendas, diferenças nos prazos médios de recebimento de clientes e pagamentos a fornecedores, giro de estoque lento, baixa ocupação do ativo fixo e aumento da inadimplência, entre vários outros fatores, podem afetar o Fluxo de Caixa e causar um desequilíbrio financeiro na empresa.

3h12 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 16 - Segurança no Trabalho

Prevenção de quedas

SINOPSE A prevenção de escorregões, tropeções e quedas é abordada em diferentes ambientes de trabalho (restauração, retalho, hotelaria, cuidados de saúde e indústria em geral). É proporcionada informação detalhada sobre como criar um ambiente seguro para empregados e clientes.

Proteção das costas

SINOPSE É proporcionada informação específica sobre os cuidados de saúde e de prevenção dos riscos profissionais associados à coluna vertebral. São também apresentados exemplos de situações reais visando a educação do trabalhador em relação à biomecânica ocupacional indispensável à manutenção de um corpo saudável.

Proteção das mãos

SINOPSE Ao longo do dia, os trabalhadores são confrontados com inúmeros riscos potenciais para as suas mãos, pulsos e dedos. Utilizam ferramentas pontiagudas ou máquinas com partes móveis ou pesadas; manipulam materiais corrosivos; e realizam movimentos repetitivos que podem provocar lesões ergonômicas dolorosas. Felizmente, estas lesões são evitáveis se os trabalhadores aprenderem a reconhecer e a evitar estes problemas potenciais. Este programa abrange técnicas de segurança, dispositivos de proteção e prevenção de acidentes, para várias situações onde são utilizados as mãos, os pulsos e os dedos.

52 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 17 – Negociação

Negociando com eficiência - As 12 técnicas de negociação

OBJETIVO Apresentar as Técnicas de Negociação mais eficientes.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE 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.

Negociando com fornecedores

OBJETIVO Apresentar conceitos e técnicas de negociação com fornecedores.

PÚBLICO ALVO todos os funcionários, de qualquer área, que negociem com fornecedores.

SINOPSE Como um guerreiro, você vai aprender a se preparar antes de negociar com o fornecedor, aprendendo desde como fazer uma pesquisa de fornecedores até a estratégia de argumentação que será utilizada. Você vai aprender também a parte comportamental da negociação, aprendendo a escutar sem interromper, a fazer perguntas fechadas para obter uma resposta sim ou não, a fazer perguntas e não afirmações, a fazer perguntas dirigidas para obter uma resposta induzida e muito mais. Seguindo esses passos é impossível não conseguir o melhor preço, a melhor forma de pagamento, e a melhor garantia (entre outros benefícios que você pode ganhar, dependendo do que está comprando).

Administração de conflitos

OBJETIVO Apresentar as várias técnicas de administração de conflitos.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Balanceando cenas, conceitos e técnicas, esse vídeo mostra que as situações de conflitos são inerentes a qualquer relação humana. O vídeo ensina também técnicas de administração de conflitos e mostra a importância de se espalhar essas técnicas por toda a empresa.

1h:37 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 18 - Gestão de Remuneração de Resultados

Remuneração por resultados

OBJETIVO Apresentar conceitos e práticas de remuneração variável que são utilizadas pelas empresas.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes (gestores da empresa).

SINOPSE Como funcionam as várias formas de remuneração por resultados (prêmios especiais, participação nos lucros, incentivos de longo prazo e incentivos para equipes) e como elas são integradas ao desempenho das pessoas (meta de lucro, vendas e custos. . .) você ficará conhecendo neste vídeo.

Indicadores de desempenho para remuneração variável

OBJETIVO Apresentar o conceito e o lado prático de como criar indicadores de desempenho para remuneração variável.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes (gestores da empresa).

SINOPSE Este vídeo trata do lado prático de como gerar e aplicar Indicadores de Desempenho para Remuneração Variável, detalhando, desde o nível corporativo até o individual, grupal, setorial e organizacional. Além disso orienta sobre a geração de indicadores estratégicos, táticos, gerenciais, de processo, de produtividade, entre vários outros...

Estabelecendo metas e vencendo desafios

OBJETIVO Mostrar para os funcionários a importância de trabalhar com metas.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários da empresa.

SINOPSE 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.

1h:33 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 19 - Marketing de Criação de Valor

O poder da marca coloque a sua marca na cabeça do cliente

OBJETIVO Mostrar a importância de criar uma marca forte como diferencial competitivo.

PÚBLICO ALVO Presidentes, diretores e gerentes de marketing e demais gestores da empresa.

SINOPSE Por que produtos semelhantes têm preços diferentes? Por que alguns vendem mais do que outros? Por que se você tirar uma marca e colar em outro produto você muda a percepção das pessoas? Neste vídeo você verá que a marca é o que faz ou não um produto vender, influencia diretamente na formação do preço e, acima de tudo, criam a fidelidade do cliente.

Marketing não é o que você diz, mas o que você faz.

OBJETIVO Mostrar que o marketing é fazer com que todas as áreas da empresa funcionem bem.

PÚBLICO ALVO Diretores/gerentes de marketing e demais gestores da empresa.

SINOPSE 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).

Criando valor aos olhos do cliente

OBJETIVO Criar benefícios que gerem valor para o cliente.

PÚBLICO ALVO Diretores/gerentes de marketing e demais gestores da empresa.

SINOPSE Criar valor é importante. A mente humana associa sucesso à mérito, mas nem sempre isso tem sentido. Como articular uma coleção de benefícios diferente da que seus concorrentes oferecem e que sejam um arranjo difícil de imitar? Nesse vídeo você verá vários casos de empresas que são "craques" na arte de gerar valor e quais são suas idéias básicas que geram um efeito superior ao dos concorrentes...

46 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer

Coleção 20 - Produtividade e Resultado**Os 6 ingredientes para obter resultado no trabalho (disciplina - Foco - Planejamento - Persistência - Determinação - Criatividade)**

OBJETIVO Apresentar as principais características de uma pessoa ou equipe VENCEDORA na EXECUÇÃO do trabalho PLANEJADO.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários. Gerentes terão boas dicas de como conduzir um projeto.

SINOPSE 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 existe uma lacuna entre a tarefa e o resultado. Essa lacuna é a execução. Quando começa a execução, que é trabalhosa, mecânica, burocrática e cansativa, poucos resistem às suas exigências, comprometendo o resultado esperado. Nesse vídeo você vai ver que ingredientes como DISCIPLINA, PERSISTÊNCIA, FOCO, DETERMINAÇÃO, PLANEJAMENTO E CRIATIVIDADE fazem toda a diferença para se chegar ao resultado.

Fazendo mais, gastando menos

OBJETIVO Mostrar que ninguém tem as "condições ideais" sempre e que é preciso fazer mais com os recursos que tivermos.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários).

SINOPSE Muita gente reclama das condições de trabalho que têm, repetindo sempre que "sem as condições ideais" não conseguirão atingir os objetivos traçados pela empresa. Isso não é verdade. É só lembrar do passarinho que faz o ninho tendo como ferramenta apenas o bico ou ainda do homem chegando à Lua com menos tecnologia do que você tem no computador da sua mesa de trabalho. Existe um espaço potencial enorme para você otimizar as suas atividades, aumentando a receita e diminuindo os custos, usando apenas as ferramentas já disponíveis na sua empresa. Nesse vídeo

you will see the whole concept and the practical application of this idea, examples of real cases and scenes with various situations of day-to-day of companies that show that any employee, from any area, can DO MORE SPENDING LESS.

Chega de dizer não tenho tempo

OBJETIVO Trabalhar a gestão do tempo a partir do estabelecimento de prioridades.

PÚBLICO ALVO Todos os funcionários.

SINOPSE Administrar bem o tempo não significa trabalhar mais arduamente. Significa trabalhar mais inteligentemente. Nós não nascemos com o segredo de usar bem o tempo, o que torna forte a probabilidade de que nossos hábitos e atitudes em relação ao tempo sejam deficientes. É certo que sempre haverá mais coisas a fazer do que tempo disponível. Por isso, é preciso planejar e escolher. No vídeo são apresentados quatro princípios básicos para administrar bem o tempo. Nenhum deles é formal, com aquelas regras do tipo duas agendas, classificação das suas atividades e contabilização do tempo gasto em cada uma delas, etc, etc, etc (e que ninguém faz). Ao contrário, o vídeo apresenta várias cenas com personagens trabalhando em situações comuns a todos nós para que os aspectos conceituais sejam transmitidos e para que você gaste seu tempo fazendo certo as coisas certas e não fazendo maravilhosamente bem as coisas erradas.

56 min



Para assistir, pressione Ctrl e clique no botão de Trailer
