

VIDEOTECA



ACIMM

## Código

## Título

## Autor

01	Info Management: A gestão da informação	Exame Video
02	As lições da Competitividade	Exame Video
03	Bussiness Travel: como administrar viagens de negócios	Exame Video
04	A qualidade de vida na empresa	Exame Video
05	Marketing as artes e artimanhas das estratégias vencedoras	Exame Video
06	A hora da virada	Exame Video
07	Chance Management: preparando a empresa para o ano 2000	Exame Video
08	Como ter sucesso (cd 01,02,03,04 e 05)	Lair Roberto
09	Como fazer uma empresa dar certo (cd 01,02,03,04,05 e 06)	Adempe
10	Cuidado para não desistir no meio do caminho	Commit
11	Disque certo para lucrar	Commit
12	Tenha a atitude de aprender sempre	Commit
13	O perfil do profissional de qualidade	Alfredo Rocha
14	Como falar em público	Suma Economia
15	Como vender mais por telefone	Suma Economia
16	Leitura dinâmica	Suma Economia
17	Cobrança por telefone	Adriano Blatt
18	Fraudes e golpes contra o departamento de crédito	Adriano Blatt
19	Cobrança e redução	Adriano Blatt
20	Utilização eficaz de correspondência de cobrança	Adriano Blatt
21	Socorro: Tenho uma empresa	Adempe

## Código

## Título

## Autor

22	Pelo amor de Deus ouça o cliente	Commit
23	Não tenho tempo	Commit
24	Iniciando e terminando uma reunião	Prof. Marins
25	Decida com rapidez	Commit
27	O sucesso de hoje não garante o sucesso de amanhã	Prof. Marins
28	Data base: Marketing, o poder da informação	Jimmi Cygler
29	Liderança em vendas: O segredo do sucesso	Eduardo Botelho
30	Liderança para qualidade	Commit
31	Mas você ofereceu?	Commit
32	Desperte a pessoa cansada que está dentro de você	Commit
33	O vendedor inteligente	Commit
34	Se o cliente não compra	Valmir Pilares
36	Vender ou Vencer	Commit
37	O vendedor na rua em busca de clientes	Prof. Marins
38	O vendedor de sucesso	Eduardo Botelho
39	Arte de gerenciar pessoas na pequena empresa	Mário Donadio
40	As armadilhas da ISO 9000	Melvin Cymbalista
41	O cliente encantado	Commit
43	Faça agora não deixe para depois	Commit
44	A importância do entusiasmo	Commit
45	Invista em você	Commit

## Código

## Título

## Autor

46	Para de reclamar	Commit
47	Delegue, não abdique	Commit
48	O solucionador de problemas	Commit
49	Cuide do seu velho cliente	Commit
50	Seja amigo da mudança	Commit
52	Vendas: este bicho de sete cabeças	Commit
53	Mudar, a única certeza estável	Commit
54	Motivando para vender (Cd 01 e 02)	Commit
55	Como falar do mesmo produto de três maneiras diferentes	Eduardo Botelho
56	Marketing Direto	Pio Borges
57	Operação de calculadoras financeiras hp 12 c	Suma Economia
58	Motivando para a liderança	Alfredo Rocha
59	Motivando para a mudança	Alfredo Rocha
60	Motivando para a qualidade	Alfredo Rocha
61	É Obvio	Prof. Gretz
62	Não venda preço, venda valor	Linkquality
64	Gerenciamento estratégico do fluxo de caixa (Cd 01 e 02)	Linkquality
65	Programação Neurolínguística em vendas (Cd 01 e 02)	Linkquality
66	A mágica da influência (Cd 01 e 02)	Lair Roberto
67	Matemática Financeira ( Volumes 01, 02,03 e 04)	Adriano Blatt
68	O problema é só o preço?	Eduardo Botelho

## Código

## Título

## Autor

69	Como trabalhar na livre concorrência	Commit
70	Ética em vendas	Eduardo Botelho
71	As 5 verdades para tornar um vendedor de sucesso	Eduardo Botelho
72	Dê um show	Prof. Marins
73	Como vender se o cliente está fugindo de nós	Commit
74	Eu sou seu cliente 'interno' sabia?	Linkquality
75	Não durma no ponto do mercado	Commit
76	Você quer ficar rico? Aprenda a vender bem	Eduardo Botelho
77	Cuide-se, segurança no trabalho	Commit
78	O idioma que vende	Eduardo Botelho
79	Prosperidade	Lair Roberto
80	Estabelecendo metas e vencendo desafios	Linkquality
81	O perfil do profissional de qualidade na era do fim do emprego	Othon Cesar
82	Marketing e vendas do século XXI	Commit
83	O caça fantasma do desperdício	Commit
84	Team Work: organizando equipes de trabalho	Commit
85	Vencendo o medo de vencer	Prof. Marins
86	Empresa de corpo, mente e alma	Roberto Trajam
87	Não torça pelo jacaré	Prof. Marins
88	Feche sua empresa, abra um negócio	Commit
89	A arte de gerenciar pessoas na pequena empresa	Mário Donadio

## Código

## Título

## Autor

90	Motivação a arma contra a crise	Othon Cesar
91	O perfil do vendedor	Eduardo Botelho
92	Gestão do conhecimento	Linkquality
93	Motivando todos para a missão	Alfredo Rocha
94	Plano estratégico	Linkquality
95	O desafio do futuro	Commit
96	Tire o 'S' da crise	Commit
97	Não durma no ponto com seus resultados	Commit
98	Desenvolva qualidade total	Othon Cesar
99	Como ter um trabalho no mundo sem emprego	Waldez Ludwig
100	Faça do seu filho um sucesso	Prof. Marins
101	Não durma no ponto com sua qualidade	Commit
102	O Campeão de vendas e atendimento	Alfredo Rocha
103	Os segredos dos Campeões	Roberto Shinyashiki
104	O poder da superação	Leila Navarro
105	Como construir sua realidade na vida e nos negócios	José L Tejon
106	Como criar uma empresa de alta performace	Waldez Ludwig
107	Como o líder pode reinventar a sua empresa	Marco A. F. Vianna
108	Qualidade de vida nas empresas o novo diferencial competitivo	Prof. Gretz
109	Sucesso em vendas	Marcelo Ortega
110	Como cativar o cliente através de um fantástico atendimento	Sérgio Almeida

## Código

## Título

## Autor

111	Como formar uma equipe de campeões de vendas	Cláudio Diogo
112	O Vendedor Pit Bull	Luiz P Luppá
113	Ultrapassando limites em vendas	Rodrigo Cardoso
114	Conheça as melhores estratégias para aumentar as vendas	Edilson Lopes
115	Como é o dia a dia de um campeão de vendas	Edilson Lopes
116	Como construir uma grande equipe de vendas	Edilson Lopes
117	Conheça as mais eficientes técnicas de vendas	Edilson Lopes
118	O poder da motivação em vendas	Edilson Lopes
119	Curso intensivo de negociação (Cd 01, 02, 03, 04 e 05)	Márcio Miranda
120	Como usar a motivação para conquistar e manter clientes	Daniel Godri
121	Venda Mais	Raul Candeloro
123	Como transformar R\$ 12,00 em R\$ 120.000,00 mensais	David Portes
124	Como vender mais e atingir o sucesso em vendas	Paulo Angelim
125	Liderança de alto impacto	Armando Siqueira
127	O enterro do Mau humor	Linkquality
128	Não jogue lenha na fogueira	Linkquality
129	Sangue, Suor e Lágrimas	Linkquality
130	A venda antes da venda	Alfredo Rocha
131	Conquistando clientes para sempre	Alfredo Rocha
132	Vendendo para clientes difíceis	Alfredo Rocha
133	Criando o desejo da compra	Alfredo Rocha

## Código

## Título

## Autor

134	Líder e gestão de pessoas vol.01	Alfredo Rocha
135	Líder e gestão de pessoas vol.02	Alfredo Rocha
136	Líder e gestão de pessoas vol.03	Alfredo Rocha
137	Líder e gestão de pessoas vol.04	Alfredo Rocha
138	Voando como a águia	Prof. Gretz
139	Super dicas do Prof. Gretz: Lições da vida na viagem Transberiana	Prof. Gretz
140	A força do entusiasmo superando limites	Prof. Gretz
141	Como a qualidade de vida pode se tornar um diferencial competitivo	Prof. Gretz
142	O essencial hábito de conferir	Prof. Marins