

# Vídeos de Capacitación

## Títulos de videos separados por áreas y temas

En las siguientes páginas encontrará los títulos de los videos de capacitación de Americaventas, separados por áreas y temas, los que usted podrá arrendar o comprar.

Existen cinco grandes áreas:

- Desarrollo Gerencial
- Prevención de Riesgos y Seguridad Industrial
- Ventas
- Motivación

Notas acerca de la lista de títulos.

- Notará usted que algunos videos se repiten en varios temas; esto pasa porque el contenido del programa toca en su argumento distintos temas de interés.
- Todos los videos están perfectamente dramatizados y doblados al español, en formato VHS.
- Todos los videos señalados en el presente catálogo son representados exclusivamente en Chile por Americaventas Ltda.
- Los videos son proporcionados al cliente para su utilización exclusiva en sesiones de entrenamiento. De acuerdo a la ley de propiedad intelectual no pueden:
  - Ser proyectados en funciones que se cobre entrada, directamente o indirectamente.
  - Copiados o duplicados, ya sea por procedimientos fotográficos o electrónicos.
  - Ser alterados en todo o cualquiera de sus partes.
  - Exhibidos por monitores de TV, ya sea en circuito cerrado de carácter comercial.

### Para más Información

Envíenos un correo a: [videos@americaventas.com](mailto:videos@americaventas.com)

Visítenos en: [www.americaventas.com](http://www.americaventas.com)

Llámenos al: +56-2-751-2607; 751-2605

Envíenos un fax: +56-2-751-2611

## Videos de Desarrollo Gerencial

### ***Alta Gerencia***

- Manejando el tiempo
- Trabajando con gerentes colegas
- Staff y organización

### ***Análisis Transaccional***

- La dinámica del análisis transaccional

### ***Ausentismo***

- Controlando el ausentismo

### ***Autoridad***

- Disciplina: ¿Qué hacer?

### ***Calidad***

- ¿Quién asesino la venta?
- Por un clavo
- Resolviendo problemas: Un caso de estudio
- En los zapatos del cliente

### ***Cambio***

- Manejando el cambio

### ***Casos***

- El poder de las expectativas
- Tiempo para pensar
- El rompecabezas de Peter Hill
- Colt: un caso real
- El desafío del liderazgo
- Resolviendo problemas: caso de estudio

### ***Comunicación***

- Llamadas telefónicas efectivas
- El ojo del supervisor
- El ojo del que mira
- Usted no se está comunicando
- Usted no está escuchando
- Instrucciones u obstrucciones
- ¡Que buen informe!
- Comunicándose con el grupo
- Un caso de incomunicación
- Dando instrucciones

### ***Conflicto***

- El rompecabezas de Peter Hill
- Estrategia para vencer
- Solución de conflictos
- Grid gerencial en acción
- Grid gerencial en resolución de conflictos
- Staff y organización

### ***Control***

- Plan de vuelo
- Control gerencial

### ***Creatividad***

- ¿Por qué crea el hombre?

### ***Decisiones***

- ABC de la toma de decisiones
- El desafío del liderazgo
- ¿Por qué nadie me pregunta?
- Decisiones: Alternativas e información
- Decisiones: valor y objetivos
- Decisiones: resultados y acción

### ***Delegación***

- Delegar, no abdicar
- ¿Por qué nadie confía en mí?

### ***Desarrollo Empresarial***

- Ejemplos
- Mercadeo
- Los Inicios
- Dinero
- Productos
- Servicio
- Los empleados
- Números
- Los clientes
- La granja de los Lundberg
- Una visión más amplia

### ***Dirección por objetivos***

- Plan de vuelo
- Control gerencial
- Gerencia por objetivos
- Colt: un caso real
- Planificación y objetivos

### ***Disciplina***

- Disciplina ¿qué hacer?

- El problema de Archie

### ***Evaluación***

- ABC de la evaluación de desempeño
- El ojo del supervisor
- El rompecabezas de Peter Hill

### ***Grupos***

- Bolero
- Grid gerencial en acción
- Grid gerencial en la resolución de conflicto
- El desafío del liderazgo
- Trabajando con gerentes colegas
- El deseo de trabajar
- Comunicándose con el grupo

### ***Inducción***

- Empezando para quedarse
- Comenzando un nuevo trabajo

### ***Instrucción***

- Dando instrucciones

### ***Liderazgo***

- El poder de las expectativas
- El rompecabezas de Peter Hill
- Perfil de un gerente
- Grid gerencial en acción
- Grid gerencial en la resolución de conflictos
- El desafío del liderazgo
- Bolero

### ***Motivación***

- El poder de las expectativas
- Supervisión y motivación
- El deseo de trabajar
- La entrevista de ayuda

### ***Percepción***

- El ojo del que mira
- Usted no se esta comunicando
- Usted no esta escuchando

### ***Planeamiento***

- Plan de vuelo
- Control gerencial
- Gerencia por objetivos
- Colt: un caso real
- Planificación y objetivos

### ***Presentaciones***

- ¿Que buen informe?

### ***Problemas, resolución de***

- ABC de la toma de decisiones
- Por qué crea el hombre
- El rompecabezas de Peter Hill
- Resolviendo problemas: un caso de estudio

- Resolviendo problemas: principio básicos

### ***Productividad***

- Aumentando la productividad
- La ventaja oculta

### ***Supervisores***

- El ojo del supervisor
- Supervisión y motivación
- Disciplina ¿qué hacer?
- Controlando el ausentismo
- El caso de las bobinas faltantes
- La ventaja oculta
- El problema de Archie
- El deseo de trabajar
- La entrevista de ayuda

### ***Stress***

- El arte de conservar la calma

### ***Tiempo***

- Tiempo para pensar
- Juego del tiempo
- Manejando el tiempo

## Videos de Prevención de Riesgos y Seguridad Industrial

### ***Cinturón de Seguridad***

- Cinturón de seguridad para Susie

### ***Columna***

- Levantador de pesos II
- Previniendo lesiones de espalda

### ***Conciencia***

- No tome riesgos
- ¿Esta su casa en orden?
- La última descarga
- Accidentes: causas y prevención
- Demuestre que lo sabe
- Silla de ruedas

### ***Electricidad***

- Enrique electricista. Q.E.P.D.
- La última descarga

### ***Escaleras***

- Escaleras

### ***Escuela***

- Seguridad en la escuela
- Reglas de seguridad escolar

### ***Gases***

- Peligro invisible
- Peligro de los espacios cerrados
- Respiradores: purificadores de aire

### ***Hemorragias***

- Nuevo pulso a la vida

### ***Incendios***

- Cuando empieza un incendio
- Los hospitales no se incendian
- Ignición en laboratorios
- ¿Por que quema el fuego?

### ***Laboratorios***

- Ignición en laboratorios

### ***Levantamiento manual***

- Levantador de pesas II
- Previniendo lesiones de espalda

### ***Levantamiento Mecánico***

- Operando su grúa

### ***Manejo Defensivo***

- Manejando camiones

### ***Manos***

- Manos protegidas

### ***Montacargas***

- Técnicas de manejo

### ***Motivación***

- No tome riesgos
- ¿Esta su casa en orden?
- Con seguridad todos ganan
- Demuestre que lo sabe
- Seguridad en la escuela

### ***Oficinas***

- Seguridad en oficinas

### ***Oídos***

- Escuchar hoy, escuchar mañana
- Seguridad para escuchar

### ***Ojos***

- Proteja sus ojos, manos y pies

### ***Orden***

- ¿Esta su casa en orden?

### ***Primeros auxilios***

- Traumatismo: una vida en juego
- Primeros auxilios en el trabajo

### ***Protección Personal***

- No tome riesgos
- Equipado para la seguridad

### ***Protección Respiratoria***

- Protección respiratoria: Introducción

### ***Recipientes***

- Peligro de los espacios cerrados

### ***Resucitación Cardiopulmonar***

- Nuevo pulso de la vida
- RCP una vida en juego

### ***Seguridad Personal***

- Previniendo con tarjetas y candados

### ***Seguridad Vial***

- Manejando camiones

## Videos de Ventas

### ***Bancos***

- Reconociendo oportunidades
- Satisfaciendo al cliente
- Acción de Ventas
- Venta cruzada (3)

### ***Beneficios y Características***

- Beneficios y características

### ***Casos***

- Casos de ventas

### ***Cierre***

- Pida la orden ...y consígala
- Como cerrar la venta
- El derecho a pedir que le compren

### ***Comunicación***

- Comunicación ida y vuelta
- Por un clavo

### ***Cortesía***

- Cortesía es la respuesta
- Cortesía comercial

### ***Manejo del Tiempo***

- Maneje su tiempo y su territorio
- Tiempo bien usado
- Factor tiempo en ventas
- Iniciando la entrevista de venta
- Organizándose para vender

### ***Manejo de Quejas***

- Manejando quejas
- Atendiendo quejas
- Manejando quejas II

### ***Marketing***

- ¿Qué es marketing?

### ***Motivación de ventas***

- A la carga
- El vendedor profesional
- Segundo esfuerzo
- Vendedor
- Siga subiendo
- Los mejores

### ***Necesidades***

- Una razón para comprar
- Persuadiendo para vender

### ***Negociación***

- La negociación en ventas
- Juego de ganadores
- Negociando: ganar, ganar
- Negociando: estrategias y tácticas

### ***Objeciones***

- El precio es correcto, véndalo
- Rechazo...o simplemente objeción
- Manejando las objeciones
- El reto de las objeciones

### ***Organización de territorio***

- Maneje su tiempo y su territorio
- Tiempo bien usado
- Organizándose para vender

### ***Persuasión***

- Persuadiendo para vender

### ***Planeamiento***

- Tiempo bien usado
- Por un clavo
- Plan de vuelo

### ***Servicio de post venta***

- Después de la venta
- Post venta: servicio técnico

### ***Supervisión***

- Dirigiendo vendedores
- Entrenando vendedores

### ***Técnicas***

- Consiguiendo entrevistas de ventas
- Vendiendo paso a paso
- Vendiendo
- La fórmula para vender

### ***Trato con el Cliente***

- Modales por teléfono
- Manejado quejas
- Su apariencia personal
- Un regalo de la Sra. Timm
- Atendiendo quejas
- Seis claves de un buen servicio

### ***Uso de Teléfono***

- Consiguiendo entrevistas de ventas
- Modales por teléfono
- Ventas telefónicas
- La venta telefónica
- Modales por teléfono II

### ***Venta de Servicios***

- ¿Quién asesino la venta?
- Modales por teléfono
- Manejando quejas
- Vendiendo servicios
- Vendiendo contratos de servicios
- ¿Quién asesinó la venta II?
- Seis claves de un buen servicio
- En los zapatos del cliente

### ***Venta Mayorista***

- Juego de ganadores

### ***Venta Minorista***

- Beneficios y características
- Vendiendo paso a paso
- Manejando quejas
- Atendiendo quejas
- Juego de ganadores

### ***Venta Telefónica***

- Llamadas telefónicas efectivas
- Ventas telefónicas
- Modales por teléfono II
- La venta telefónica

## Videos de Motivación

- Momento perfecto
- Solo
- Primer Ascenso
- Correr y Sobrevivir
- No tome riesgos
- ¿Está su casa en orden?
- Con seguridad todos ganan
- Demuestre que lo sabe
- Seguridad en la escuela