



**ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN-COLECCIÓN DE DV'S**

TÍTULO PELÍCULA	Nº ADQ.	CLASI F.	EJEMP.	DURACIÓN	SINOPSIS	AUTOR
¿POR QUE NO PRUEBAS?	00,74	R N677 E247	1	4'	PROBAR COSAS NUEVAS ES LO MEJOR QUE SE PUEDE HACER, NO SOLO EN CUESTION DE COMIDA SINO DE EXPERIENCIAS, NOS AYUDA A CRECER Y CONOCER MAS	EBESA
¿POR QUE NO PRUEBAS?	00,129	N677 E247	2	4'	PROBAR COSAS NUEVAS ES LO MEJOR QUE SE PUEDE HACER, NO SOLO EN CUESTION DE COMIDA SINO DE EXPERIENCIAS, NOS AYUDA A CRECER Y CONOCER MAS	EBESA
¿QUE ES ESO?	00,66	R E847 E247	1	10'	NIÑOS. EL TRABAJO EN EQUIPO, LA ORGANIZACIÓN Y COORDINACION PARA LLEGAR A UNA META	EBESA
¿QUE ES ESO?	00,127	E847 E247	2	10'	NIÑOS. EL TRABAJO EN EQUIPO, LA ORGANIZACIÓN Y COORDINACION PARA LLEGAR A UNA META	EBESA
¿QUIEN ES WUZZIT? (EL PERRO BASTER)	00,62	R E898 E247	1	21'	BASTER, UN PERRO DE PELUCHE DESEOSO DE UN JUGUETE NUEVO, AL NO CONSEGUIRLO OPTA POR ROBARLO Y ALGUIEN LE ENSEÑA QUE ESTA NO ES LA SOLUCION ADECUADA PARA CONSEGUIR LAS COSAS, AL FINAL DE LA HISTORIA APRENDE LA LECCION	EBESA
¿QUIEN ES WUZZIT? (EL PERRO BASTER)	00,141	E898 E247	2	21'	BASTER, UN PERRO DE PELUCHE DESEOSO DE UN JUGUETE NUEVO, AL NO CONSEGUIRLO OPTA POR ROBARLO Y ALGUIEN LE ENSEÑA QUE ESTA NO ES LA SOLUCION ADECUADA PARA CONSEGUIR LAS COSAS, AL FINAL DE LA HISTORIA APRENDE LA LECCION	EBESA
APRENDIENDO A SER JUSTOS	00,95	R A674S E247	1	10'	MARTIN ES UN RATON QUE DESPUES DE LIBERAR A UN HADA DE UN HECHIZO, OBTIENE LA POSIBILIDAD DE SER REY, PERO ANTES DEBE ENTENDER, CON BASE EN DISTINTAS EXPERIENCIAS, LO QUE SIGNIFICA LA JUSTICIA Y LO IMPORTANTE QUE ES EN UNA SOCIEDAD	EBESA
APRENDIENDO A SER JUSTOS	00,128	A674S E247	2	10'	MARTIN ES UN RATON QUE DESPUES DE LIBERAR A UN HADA DE UN HECHIZO, OBTIENE LA POSIBILIDAD DE SER REY, PERO ANTES DEBE ENTENDER, CON BASE EN DISTINTAS EXPERIENCIAS, LO QUE SIGNIFICA LA JUSTICIA Y LO IMPORTANTE QUE ES EN UNA SOCIEDAD	EBESA
APRENDIENDO A SER POSITIVAMENTE ENERGICOS I	00,20	R A674I E247	1	27'	UNA SERIE DE TECNICAS A SEGUIR PARA PODER RESOLVER PROBLEMAS SENCILLOS DE COMUNICACION, COMO PENSAR Y DECIR LAS COSAS POR UNO MISMO, SIENDO ACERTIVOS, EVITANDO LA INDECISION Y DESARROLLANDO LA SEGURIDAD PERSONAL	EBESA
APRENDIENDO A SER POSITIVAMENTE ENERGICOS I	00,93	A674I E247	2	27'	UNA SERIE DE TACTICAS A SEGUIR PARA PODER RESOLVER PROBLEMAS SENCILLOS DE COMUNICACION, COMO PENSAR Y DECIR LAS COSAS POR UNO MISMO, SIENDO ACERTIVOS, EVITANDO LA INDECISION Y DESARROLLANDO LA SEGURIDAD PERSONAL	EBESA
APRENDIENDO A SER POSITIVAMENTE ENERGICOS II	00,92	R A674II E247	1	21'	DOS TECNICAS DE COMUNICACION QUE UTILIZAMOS EN TODAS LAS CONVERSACIONES: INFORMACION GRATUITA Y AUTOREVELACION, Y COMO PODEMOS UTILIZAR DICHA INFORMACION	EBESA
APRENDIENDO A SER POSITIVAMENTE ENERGICOS II	00,119	A674II E247	2	21'	DOS TECNICAS DE COMUNICACION QUE UTILIZAMOS EN TODAS LAS CONVERSACIONES: INFORMACION GRATUITA Y AUTOREVELACION, Y COMO PODEMOS UTILIZAR DICHA INFORMACION	EBESA

<b>APRENDIENDO A SER RESPONSABLE: APRENDIENDO A SEGUIR INSTRUCCIONES</b>	00,110	R A674 C676	1	12'	NIÑOS. SE EXPLICA DE MANERA SENCILLA LA FORMA CORRECTA DE SEGUIR INSTRUCCIONES.	CORONET
<b>APRENDIENDO A SER RESPONSABLE: APRENDIENDO A SEGUIR INSTRUCCIONES</b>	00,111	A674 C676	2	12'	NIÑOS. SE EXPLICA DE MANERA SENCILLA LA FORMA CORRECTA DE SEGUIR INSTRUCCIONES.	CORONET
<b>APRENDIENDO CON FILMES Y VIDEO</b>	00,96	R A674F E247	1	15'	LA SOCIEDAD ESPERA QUE SE LES ENSEÑE A LOS NIÑOS A RESOLVER PROBLEMAS, A SER CREATIVOS, INDEPENDIENTES, A RAZONAR, PARA SER PADRES, TRABAJADORES Y CIUDADANOS. SI QUEREMOS OBTENER TODO ESTO DEBEMOS PROVEER LOS ELEMENTOS NECESARIOS Y ES A TRAVES DE ESTE VIDEO QUE SE EXPLICAN ALGUNAS MEDIDAS ALTERNATIVAS DE APRENDIZAJE	EBESA
<b>APRENDIENDO CON FILMES Y VIDEO</b>	00,125	A674F E247	2	15'	LA SOCIEDAD ESPERA QUE SE LES ENSEÑE A LOS NIÑOS A RESOLVER PROBLEMAS, A SER CREATIVOS, INDEPENDIENTES, A RAZONAR, PARA SER PADRES, TRABAJADORES Y CIUDADANOS. SI QUEREMOS OBTENER TODO ESTO DEBEMOS PROVEER LOS ELEMENTOS NECESARIOS Y ES A TRAVES DE ESTE VIDEO QUE SE EXPLICAN ALGUNAS MEDIDAS ALTERNATIVAS DE APRENDIZAJE	EBESA
<b>AUMENTO EN LA PRODUCTIVIDAD</b>	00,81	R A964 E247	1	14'	TRES DIFERENTES EJEMPLOS DE ADMINISTRADORES MUESTRAN QUE PARA OBTENER CUALQUIER AUMENTO EN LA PRODUCTIVIDAD ES NECESARIO UN CAMBIO	EBESA
<b>AUMENTO EN LA PRODUCTIVIDAD</b>	00,118	A964 E247	2	14'	TRES DIFERENTES EJEMPLOS DE ADMINISTRADORES MUESTRAN QUE PARA OBTENER CUALQUIER AUMENTO EN LA PRODUCTIVIDAD ES NECESARIO UN CAMBIO	EBESA
<b>BEBO, BEBI, BEBIDO (EL PERRO BASTER)</b>	00,142	R B434 M583	1	16'	NIÑOS. UN PERRO DE PELUCHE RELATA COMO A TRAVES DE DIVERSAS EXPERIENCIAS APRENDE LO QUE ES EL ALCOHOL Y LAS CONSECUENCIAS DE ESTE	MITCHELL FILMS
<b>BEBO, BEBI, BEBIDO (EL PERRO BASTER)</b>	00,143	B434 M583	2	16'	NIÑOS. UN PERRO DE PELUCHE RELATA COMO A TRAVES DE DIVERSAS EXPERIENCIAS APRENDE LO QUE ES EL ALCOHOL Y LAS CONSECUENCIAS DE ESTE	MITCHELL FILMS
<b>CIRCULOS DE CALIDAD: PARA MI BENEFICIO</b>	00,33	R C573 E247	1	26'	ACEROS DE JAPON ES UNA DE LAS PLANTAS QUE HAN DESARROLLADO LOS CIRCULOS DE CALIDAD, CONSIDERADOS COMO UNA HERRAMIENTA INDISPENSABLE PARA LOGRAR LA PRODUCTIVIDAD EN LA EMPRESA, FUERON INTRODUCIDOS EN JAPON EN 1962, POR LA INDUSTRIA AMERICANA, Y DESDE ENTON	EBESA
<b>CIRCULOS DE CALIDAD: PARA MI BENEFICIO</b>	00,82	C573 E247	2	26'	ACEROS DE JAPON ES UNA DE LAS PLANTAS QUE HAN DESARROLLADO LOS CIRCULOS DE CALIDAD, CONSIDERADOS COMO UNA HERRAMIENTA INDISPENSABLE PARA LOGRAR LA PRODUCTIVIDAD EN LA EMPRESA, FUERON INTRODUCIDOS EN JAPON EN 1962, POR LA INDUSTRIA AMERICANA, Y DESDE ENTON	EBESA
<b>COMO COMUNICARSE EFECTIVAMENTE. ESCUCHE ATENTAMENTE</b>	00,98	C668E E247	2	20'	LA IMPORTANCIA DE UNA BUENA COMUNICACION EN LA ORGANIZACIÓN. COMO SER UN RECEPTOR ADECUADO PARA MEJORAR EL ENTORNO EN LA EMPRESA.	EBESA
<b>COMO COMUNICARSE EFECTIVAMENTE: ESCUCHE ACTIVAMENTE</b>	00,38	R C668E E247	1	20'	LA IMPORTANCIA DE UNA BUENA COMUNICACION EN LA ORGANIZACIÓN. COMO SER UN RECEPTOR ADECUADO PARA MEJORAR EL ENTORNO EN LA EMPRESA.	EBESA
<b>COMO CONVERTIR A SUS CLIENTES EN SOCIOS</b>	00,5	R C668 H764	1	47'	LA IMPORTANCIA DE CONSIDERAR A LOS CONSUMIDORES COMO PARTE DE LA ORGANIZACIÓN Y NO SOLAMENTE TRATARLOS COMO CLIENTES	HSME
<b>COMO ESTUDIAR EFECTIVAMENTE</b>	00,80	R E888 E247	1	11'	ESTA ES LA HISTORIA DE COMO JAIME, A QUIEN NO LE GUSTA ESTUDIAR, SACA EL MAYOR PROVECHO ESTUDIANDO DEL MODO MAS PRACTICO	EBESA

<b>COMO ESTUDIAR EFECTIVAMENTE</b>	00,116	E888 E247	2	11'	ESTA ES LA HISTORIA DE COMO JAIME, A QUIEN NO LE GUSTA ESTUDIAR, SACA EL MAYOR PROVECHO ESTUDIANDO DEL MODO MAS PRACTICO	EBESA
<b>COMO EVITAR EL DESPERDICIO</b>	00,16	R E958 E247	1	26'	COMO EVITAR EL DERROCHE EN LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS. ALGUNOS CONSEJOS A CADA UNO DE LOS RESPONSABLES DE LAS DISTINTAS AREAS PARA EL ADECUADO FUNCIONAMIENTO DE TODOS LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN CADA UNO DE LOS PROCESOS	EBESA
<b>COMO LEER UN PERIODICO</b>	00,99	R L447 E247	1	11'	LA MANERA ADECUADA EN LA QUE DEBEMOS LEER EL PERIODICO PARA OBTENER LA INFORMACION NECESARIA DEPENDIENDO DE LO QUE BUSQUEMOS	EBESA
<b>COMO LEER UN PERIODICO</b>	00,100	L447 E247	2	4'	LA MANERA ADECUADA EN LA QUE DEBEMOS LEER EL PERIODICO PARA OBTENER LA INFORMACION NECESARIA DEPENDIENDO DE LO QUE BUSQUEMOS	EBESA
<b>COMO MANEJAR QUEJAS</b>	00,31	R M364Q E247	1	14'	SEIS REGLAS BASICAS Y SENCILLAS PARA ATENDER LAS RECLAMACIONES DEL CLIENTE, EN DISTINTOS AMBIENTES Y ACTIVIDADES, Y CONSIDERANDO LOS DISTINTOS NIVELES JERARQUICOS	EBESA
<b>COMO MANEJAR QUEJAS</b>	00,94	M364Q E247	2	14'	SEIS REGLAS BASICAS Y SENCILLAS PARA ATENDER LAS RECLAMACIONES DEL CLIENTE, EN DISTINTOS AMBIENTES Y ACTIVIDADES, Y CONSIDERANDO LOS DISTINTOS NIVELES JERARQUICOS	EBESA
<b>COMO SE CONSIGUE UNA PROMOCION</b>	00,97	R C677 E247	1	13'	UNA EXPERTA EN LA ADMINISTRACION SE REUNE CON TRES MUJERES EJECUTIVAS A DISCUTIR UNA SERIE DE ELEMENTOS A CONSIDERAR PARA PODER OBTENER UN AUMENTO DE MANERA MAS RAPIDA Y SEGURA, SIENDO RECONOCIDA EN EL LUGAR DE TRABAJO	EBESA
<b>COMO SE CONSIGUE UNA PROMOCION</b>	00,130	C677 E247	2	13'	UNA EXPERTA EN LA ADMINISTRACION SE REUNE CON TRES MUJERES EJECUTIVAS A DISCUTIR UNA SERIE DE ELEMENTOS A CONSIDERAR PARA PODER OBTENER UN AUMENTO DE MANERA MAS RAPIDA Y SEGURA, SIENDO RECONOCIDA EN EL LUGAR DE TRABAJO	EBESA
<b>COMPAÑIAS MAESTRAS DEL CAMBIO: LA TEORIA EN ACCION</b>	00,103	R C667 E247	1	42'	EN CASI NINGUNA EPOCA EN LA HISTORIA DE LOS NEGOCIOS HUBO TANTAS COMPAÑIAS QUE SE SINTIERAN TAN OBLIGADAS A CAMBIAR; PERO ¿COMO SE LOGRA QUE UNA COMPAÑIA SE COMPORTE INNOVADORAMENTE, CAMBIE SU ENFOQUE Y EMPIECE A TRABAJAR DE MODO DIFERENTE? TRES COMPAÑIAS QUE HAN ENFRENTADO EL CAMBIO CON EXITO EN LA ACTUALIDAD, ASI COMO LOS METODOS Y TACTICAS NECESARIAS PARA LOGRARLO	EBESA
<b>COMPAÑIAS MAESTRAS DEL CAMBIO: LA TEORIA EN ACCION</b>	00,104	C667 E247	2	42'	EN CASI NINGUNA EPOCA EN LA HISTORIA DE LOS NEGOCIOS HUBO TANTAS COMPAÑIAS QUE SE SINTIERAN TAN OBLIGADAS A CAMBIAR; PERO ¿COMO SE LOGRA QUE UNA COMPAÑIA SE COMPORTE INNOVADORAMENTE, CAMBIE SU ENFOQUE Y EMPIECE A TRABAJAR DE MODO DIFERENTE? TRES COMPAÑIAS QUE HAN ENFRENTADO EL CAMBIO CON EXITO EN LA ACTUALIDAD, ASI COMO LOS METODOS Y TACTICAS NECESARIAS PARA LOGRARLO	EBESA
<b>CONTROL TOTAL DE CALIDAD: MANUFACTURA</b>	00,29	R C668 E247	1	18'	CON MAS DE 80 000 EMPLEADOS EN TODO EL MUNDO, HP ES CONSIDERADA UNA DE LAS COMPAÑIAS MAS SOLIDAS, PERO A PESAR DEL EXITO QUE TIENE, TUVO QUE ENFRENTAR GRANDES RETOS Y DESAFIOS, PUES SOMETIO SUS PRODUCTOS AL CONTROL DE CALIDAD QUE SUS CLIENTES EXIGIAN Y ES POR ESO QUE DESARROLLO EL CONTROL TOTAL DE CALIDAD	EBESA

<b>CORTESIA ES LA RESPUESTA</b>	<b>00,34</b>	<b>R C678 E247</b>	1	17'	LA CORTESIA COMO ELEMENTO CLAVE PARA EL TRIUNFO DE UN HOTEL. SIN OLVIDAR TODOS LOS SERVICIOS SE EJEMPLIFICA COMO SE DEBEN COMPORTAR LOS EMPLEADOS PARA DEMOSTRAR CORTESIA, DESDE LA LLEGADA A LA ENTRADA DEL HOTEL, SU ESTANCIA Y PARTIDA DE ESTE. TODOS ESTOS SON RETOS PARA COMPLACER A LOS VISITANTES PARA QUE POSTERIORMENTE REGRESEN O LOS RECOMIENDEN	EBESA
<b>CORTESIA ES LA RESPUESTA</b>	<b>00,35</b>	<b>C678 E247</b>	2	17'	LA CORTESIA COMO ELEMENTO CLAVE PARA EL TRIUNFO DE UN HOTEL. SIN OLVIDAR TODOS LOS SERVICIOS SE EJEMPLIFICA COMO SE DEBEN COMPORTAR LOS EMPLEADOS PARA DEMOSTRAR CORTESIA, DESDE LA LLEGADA A LA ENTRADA DEL HOTEL, SU ESTANCIA Y PARTIDA DE ESTE. TODOS ESTOS SON RETOS PARA COMPLACER A LOS VISITANTES PARA QUE POSTERIORMENTE REGRESEN O LOS RECOMIENDEN	EBESA
<b>CURSO DE HONESTIDAD Y LEALTAD</b>	<b>00,6</b>	<b>R C877 V474</b>	1	1h. 22'	MEDIANTE UN CUENTO SE EXPLICA LA IMPORTANCIA DE LA HONESTIDAD Y COMO LA UNION HACE LA FUERZA.	VESGA FERNANDO
<b>CURSO DE HONESTIDAD Y LEALTAD</b>	<b>00,36</b>	<b>C877 V474</b>	2	1h. 22'	MEDIANTE UN CUENTO SE EXPLICA LA IMPORTANCIA DE LA HONESTIDAD Y COMO LA UNION HACE LA FUERZA.	VESGA FERNANDO
<b>CURSO DE HONESTIDAD Y LEALTAD</b>	<b>00,45</b>	<b>C877 V474</b>	3	1h. 22'	MEDIANTE UN CUENTO SE EXPLICA LA IMPORTANCIA DE LA HONESTIDAD Y COMO LA UNION HACE LA FUERZA.	VESGA FERNANDO
<b>DELEGUE, NO ABDIQUE</b>	<b>00,25</b>	<b>R D454 E247</b>	1	12'	EN UNA ORGANIZACION, UN GERENTE CREE TENER TODO BAJO CONTROL CON LA AYUDA DE TRES DE SUS DIRECTORES, SIN EMBARGO SE DA CUENTA QUE LA ADMINISTRACION VA MAS ALLA DE SOLO REPARTIR EL TRABAJO, PUES A TRAVES DE SUS ERRORES APRENDE LO QUE ES VERDADERAMENTE DELEGAR	EBESA
<b>DELEGUE, NO ABDIQUE</b>	<b>00,26</b>	<b>D454 E247</b>	2	12'	EN UNA ORGANIZACION, UN GERENTE CREE TENER TODO BAJO CONTROL CON LA AYUDA DE TRES DE SUS DIRECTORES, SIN EMBARGO SE DA CUENTA QUE LA ADMINISTRACION VA MAS ALLA DE SOLO REPARTIR EL TRABAJO, PUES A TRAVES DE SUS ERRORES APRENDE LO QUE ES VERDADERAMENTE DELEGAR	EBESA
<b>DIRECCION DE MARKETING Y TOMA DE DECISIONES/ ELEMENTOS DE MARKETING/ ESTRATEGIAS DE MARKETING/ TECNICAS DE VENTA (4 DISCOS)</b>	<b>00,30</b>	<b>R D574 E247</b>	1	55' / 40' / 35' / 38'	EL IMPACTO DE LA TECNOLOGIA EN EL MARKETING. EL MARKETING MIX O LAS P'S DEL MARKETING: POLITICAS DE PRECIOS, PRODUCTOS, PRODUCCION Y PROMOCION / QUE ES LA VENTA, SU PROCESO Y SU IMPORTANCIA	EBESA
<b>EL ARTE DE CONSERVAR LA CALMA</b>	<b>00,40</b>	<b>R A784C E247</b>	1	20'	A TRAVES DE PROBLEMAS SUSCITADOS EN UNA ORGANIZACION, UN HOMBRE APRENDE LA IMPORTANCIA DE MANTENER LA CALMA, AUN CUANDO ESTA AL BORDE DE PERDER SU TRABAJO, LO QUE LE AYUDA A SOLUCIONAR LAS COSAS DE MANERA ADECUADA Y ASEGURAR SU PERMANENCIA EN LA EMPRESA	EBESA
<b>EL ARTE DE CONSERVAR LA CALMA</b>	<b>00,85</b>	<b>A784C E247</b>	2	20'	A TRAVES DE PROBLEMAS SUSCITADOS EN UNA ORGANIZACION, UN HOMBRE APRENDE LA IMPORTANCIA DE MANTENER LA CALMA, AUN CUANDO ESTA AL BORDE DE PERDER SU TRABAJO, LO QUE LE AYUDA A SOLUCIONAR LAS COSAS DE MANERA ADECUADA Y ASEGURAR SU PERMANENCIA EN LA EMPRESA	EBESA
<b>EL ARTE DE CONSERVAR LA CALMA</b>	<b>00,86</b>	<b>A784C E247</b>	3	20'	A TRAVES DE PROBLEMAS SUSCITADOS EN UNA ORGANIZACION, UN HOMBRE APRENDE LA IMPORTANCIA DE MANTENER LA CALMA, AUN CUANDO ESTA AL BORDE DE PERDER SU TRABAJO, LO QUE LE AYUDA A SOLUCIONAR LAS COSAS DE MANERA ADECUADA Y ASEGURAR SU PERMANENCIA EN LA EMPRESA	EBESA

EL ARTE DE ESCUCHAR EN LA VENTA / EL CIERRE DE LA VENTA	00,44	R A784E C76	1	15' / 19'	CÓMO APRENDER A ESCUCHAR, YA QUE ES LA BASE PRINCIPAL PARA LOGRAR UNA VENTA, ADEMÁS DE SABER CUANDO ES NECESARIO HABLAR Y CUANDO ESCUCHAR. / CUALES SON LAS RAZONES PRINCIPALES POR LO QUE NO SE CIERRA UNA VENTA, ADEMÁS DE BRINDAR TÉCNICAS PARA MEJORARLA Y ASÍ EVITAR EL FRACASO.	CRM PRODUCTION S
EL ARTE DE NEGOCIAR UN EMPLEO	00,13	R A784 E247	1	17'	UN HOMBRE ACABA DE OBTENER UNA ENTREVISTA PARA UN NUEVO EMPLEO Y SE PREPARA PARA ELLO CONSIDERANDO TODOS ELEMENTOS NECESARIOS PARA LOGRAR LOS MEJORES RESULTADOS, DANDO ALGUNAS PAUTAS A SEGUIR	EBESA
EL ARTE DE NEGOCIAR UN EMPLEO	00,3	A784 E247	2	17'	UN HOMBRE ACABA DE OBTENER UNA ENTREVISTA PARA UN NUEVO EMPLEO Y SE PREPARA PARA ELLO CONSIDERANDO TODOS ELEMENTOS NECESARIOS PARA LOGRAR LOS MEJORES RESULTADOS, DANDO ALGUNAS PAUTAS A SEGUIR	EBESA
EL COLOR DEL PELIGRO	00,22	R C656 E247	1	60'	TODOS LOS ASPECTOS IMPORTANTES DEL MANEJO DE MONTACARGAS, LEVANTAMIENTO DE CARGAS, INCLINACION MÍNIMA PERMISIBLE AL RECOGER O DEPOSITAR CARGAS, PELIGRO DE PILAS INSEGURAS, NECESIDAD DE RESGUARDOS PARA EL OPERARIO, LA CONDUCCION POR RAMPAS Y PLATAFORMAS DE CARGA, LOS CHOQUES, VELOCIDAD SEGURA Y ABASTECIMIENTO DE COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO	EBESA
EL CRISTAL CON QUE SE MIRA	00,47	R C757 I66	1	18'	ENTREVISTA DE VICTOR TRUJILLO AL DR. ENRIQUE VILLA RIVERA. HABLO DE LA HISTORIA DEL POLITECNICO, LA IMPORTANCIA DEL MISMO, LAS APORTACIONES QUE HA HECHO HACIA EL PAIS, LOS RECONOCIMIENTOS QUE HA RECIBIDO EL IPN, TAMBIEN MENCIONO LOS FESTEJOS QUE SE HICIERON EN HONOR A LOS 70 AÑOS DEL IPN.	IPN
EL GERENTE Y LA ADMINISTRACION / COMO ADMINISTRAR AL JEFE	00,1	R G474A E247	1	7' / 16'	CUÁN PROSPERA ES LA BUENA ADMINISTRACION DEL GERENTE DENTRO DE LA COMPAÑIA Y COMO ES QUE DEBE HACERSE / LA IMPORTANCIA DE COMPRENDER AL JEFE ACERCA DE LAS REACCIONES QUE MUESTRA CUANDO LAS COSAS NO SE HACEN BIEN, YA QUE LO PRIMORDIAL PARA EL ES EL PROGRESO DE SU COMPAÑIA.	EBESA
EL LIDER: MOTIVANDO LA CREATIVIDAD DEL EQUIPO	00,23	R L534 E247	1	23'	DENTRO DE UNA EMPRESA ES MUY IMPORTANTE QUE SE APRENDA A DESARROLLAR LA CREATIVIDAD EN LOS EMPLEADOS, YA QUE DE ESTA MANERA SE OBTENDRAN MEJORES RESULTADOS, NO SE LIMITA A LOS TRABAJADORES Y SE TRABAJA CONTINUAMENTE EN UN PROCESO DE EFICACIA E INNOVACION	EBESA
EL MANEJO DEL DINERO	00,24	R M364 E247	1	14'	MEDIANTE EJEMPLOS, SE MUESTRA LA FORMA ADECUADA DE MANEJAR EL DINERO CON BASE EN PRINCIPIOS BASICOS DEL MISMO	EBESA
EL ROMPECABEZAS DE PETER HILL	00,7	R R667 E247	1	32'	DIFÍCIL PROBLEMA QUE SE LE PRESENTA AL PROTAGONISTA AL TRATAR DE ENCONTRAR LA CAUSA A LOS PROBLEMAS QUE AQUEJAN A SU EMPRESA, IMPORTANTE ORIENTACION EN SOLUCION DE PROBLEMAS, LIDERAZGO, COSTOS, COMUNICACION, RELACIONES HUMANAS Y PRODUCTIVIDAD	EBESA
EL TRABAJO CON PERSONAS DIFÍCILES	00,4	R T733 E247	1	26'	LA IMPORTANCIA DE TRABAJAR CON TODO TIPO DE PERSONAS, PUES LOS RECURSOS HUMANOS SON BASICOS EN CADA ORGANIZACIÓN.	EBESA
FUNDAMENTOS DE MARKETING	00,42	R F863 M347	1	1h. 40'	EL CONCEPTO DE MARKETING. COMO ESTE PERMITE ENTRAR EN COMPAÑIAS, AHONDAR EN PREGUNTAS Y VER EL MODO EN QUE LOS EJECUTIVOS MANEJAN LOS RETOS QUE ENFRENTAN. ANALIZA LAS LEYENDAS DE MARKETING ECOLOGICO Y SUGIERE QUE ALGUNAS SON ESFUERZOS DERIVADOS DE UNA PREOCUPACION POR EL MEDIO, OTRAS SOLO SON MOTIVADAS POR LAS UTILIDADES.	MC GRAW- HILL

<b>GERENCIA: MITO O REALIDAD</b>	00,8	R G474M E247	1	30'	MEDIANTE UNA INVESTIGACION A ALGUNOS DE LOS DIRECTORES MAS IMPORTANTES DE ESTADOS UNIDOS, LA UNIVERSIDAD DE HARVARD DESMIENTE EL MITO DE QUE LOS DIRECTORES SON LOS RESPONSABLES TOTALES DE LOGRAR EL ÉXITO DE LA ORGANIZACIÓN, ANALIZANDO EL VERDADERO PAPEL QUE JUEGAN Y LA FORMA ADECUADA DE OBTENER EL EXITO	EBESA
<b>IDIOTA O GENIO</b>	00,107	R I356 E247	1	6'	UN NIÑO SE DA CUENTA QUE LA FORMA DE PROSPERAR EN LA VIDA ES ESTUDIANDO Y CUANDO PARECE QUE SUS SUEÑOS POR FIN HAN SIDO ALCANZADOS, SE DA CUENTA QUE ES UN SUEÑO Y DECIDE NO AFRONTAR SU REALIDAD	EBESA
<b>IDIOTA O GENIO</b>	00,108	I356 E247	2	6'	UN NIÑO SE DA CUENTA QUE LA FORMA DE PROSPERAR EN LA VIDA ES ESTUDIANDO Y CUANDO PARECE QUE SUS SUEÑOS POR FIN HAN SIDO ALCANZADOS, SE DA CUENTA QUE ES UN SUEÑO Y DECIDE NO AFRONTAR SU REALIDAD	EBESA
<b>IMAGEN PROPIA: COMO SENTIRSE BIEN CONSIGO MISMO</b>	00,12	R I434 E247	1	22'	EN OCASIONES PARECE QUE OTRAS PERSONAS TIENEN TODO LO QUE NOSOTROS DESEAMOS: LA CAPACIDAD, PERSONALIDAD, CONFIANZA, ETC.; COMO AUMENTAR LA AUTOESTIMA, LA CONFIANZA EN SI MISMO Y LA SEGURIDAD PARA MEJORAR NUESTRA CALIDAD DE VIDA	EBESA
<b>JOHNNY LINGO. RELACIONES HUMANAS</b>	00,27	R J646 E247	1	24'	JOHNNY LINGO, EL HOMBRE MAS RICO DE SU TRIBU, DECIDE CASARSE CON LA QUE ES CONSIDERADA LA MAS FEA DE LAS MUJERES, SIN EMBARGO TODOS DESCUBRIRAN QUE NO ES ASI, ENSEÑANDONOS LA IMPORTANCIA DEL AMOR PROPIO Y EL RESPETO A LOS DEMAS	EBESA
<b>JUEGO DEL TIEMPO</b>	00,56	R J844 E247	1	14'	SE EJEMPLIFICA EL TRABAJO REALIZADO POR UN GERENTE MEDIANTE UN JUEGO DE MESA, EN DONDE EL PRINCIPAL ELEMENTO ES EL TIEMPO Y GANA LA PERSONA QUE DEJA MAS TIEMPO PARA LAS COSAS IMPORTANTES, COMO PARA PLANEAR, LACREACION, LA INNOVACION Y LA MEJORA, ES DECIR, TIEMPO PRUDENCIAL	EBESA
<b>JUEGO DEL TIEMPO</b>	00,123	J844 E247	2	14'	SE EJEMPLIFICA EL TRABAJO REALIZADO POR UN GERENTE MEDIANTE UN JUEGO DE MESA, EN DONDE EL PRINCIPAL ELEMENTO ES EL TIEMPO Y GANA LA PERSONA QUE DEJA MAS TIEMPO PARA LAS COSAS IMPORTANTES, COMO PARA PLANEAR, LACREACION, LA INNOVACION Y LA MEJORA, ES DECIR, TIEMPO PRUDENCIAL	EBESA
<b>JUSTO A TIEMPO, POR SI ACASO</b>	00,10	R J878 E247	1	28'	EVOLUCION DEL SISTEMA "JUSTO A TIEMPO" Y LA DIFERENCIA ENTRE ESTE Y POR "SI ACASO", MENCIONANDO LAS VENTAJAS DE CADA UNO DE ELLOS. ES UN PROCEDIMIENTO QUE PUEDE REDUCIR COSTOS E INCREMENTAR LA EFICIENCIA. EL CONSULTOR RICHARD J. SCHENBERG EXPLICA LAS VENTAJAS DE ESTA INNOVADORA PRACTICA, COMO TRABAJA EN JAPON Y COMO SUS PRINCIPIOS PUEDEN SER APLICADOS EN INDUSTRIAS DE SERVICIOS O MANUFACTURA	EBESA
<b>LA GUERRA DE LAS MENTES / COMO ENFRENTAR A LA COMPETENCIA / COMO CONVERTIR LAS TACTICAS EN ESTRATEGIAS</b>	00,43	R G847 M45	1	26' / 21' / 30'	LAS PRACTICAS MILITARES SE PUEDEN ENFOCAR HACIA LA GUERRA DE LA MERCADOTECNIA COMBATIENDO PARA OBTENER EL CONTROL DE LOS CLIENTES, MOSTRANDONOS LAS TACTICAS DE LA GUERRA DE LA MERCADOTECNIA, LAS ESTRATEGIAS CORRECTAS PARA LA COMPAÑÍA, ASI COMO LOS PRINCIPIOS DE POSICIONAMIENTO / COMO GANAR UNA GUERRA DE MERCADOTECNIA DEPENDIENDO DE SU POSICIONAMIENTO EN EL CUADRO ESTRATEGICO YA QUE PUEDE EMPRENDER UNA GUERRA DEFENSIVA, OFENSIVA, POR LOS FLANCOS O DE GUERRILLAS. ADEMAS DE LOS RPINCIPIOS PARA COMBATIR CADA UNO DE ESTOS TIPOS DE GUERRA. / COMO ENFRENTAR LA MERCADOTECNIA MEDIANTE ESTRATEGIAS, LA PRINCIPAL ES RECONOCER A LA COMPETENCIA. ADEMAS DE MOSTRAR CON EJEMPLOS DE DIVERSAS COMPAÑIAS LAS TACTICAS MAS COMUNES PARA GANAR LA GUERRA DE LA MERCADOTECNIA.	MEL PELICULAS, S.A.



LA IMPORTANCIA DE LOS VALORES MORALES	00,70	R I476 E247	1	12'	LA IMPORTANCIA DE LOS VALORES EN NUESTRA VIDA DIARIA. CON BASE EN LAS ACTIVIDADES COTIDIANAS DE LOS NIÑOS EN EL RECREO, DENTRO DE LA ESCUELA, SE EJEMPLIFICA ESTE ASPECTO	EBESA
LA IMPORTANCIA DE LOS VALORES MORALES	00,126	I476 E247	2	12'	LA IMPORTANCIA DE LOS VALORES EN NUESTRA VIDA DIARIA. CON BASE EN LAS ACTIVIDADES COTIDIANAS DE LOS NIÑOS EN EL RECREO, DENTRO DE LA ESCUELA, SE EJEMPLIFICA ESTE ASPECTO	EBESA
LA LABOR DEL DIRECTOR	00,2	R L336 M583	1	32'	PARA LA CORPORACION GILLETE "EL TRABAJO DE UN DIRECTOR ES CALCULAR Y CONTROLAR UN DESORDEN", PALABRAS QUE INTERVIENEN EN ESTE INTERESANTE MUNDO DE LA DIRECCION, DONDE TOMAR DECISIONES SE VUELVE PRIMORDIAL PARA ATRAER LA ATENCION DE NUESTRA ORGANIZACIÓN Y DE LOS COMPRADORES POTENCIALES.	MITCHELL FILMS
LA PARABOLA DE SADHU	00,41	R P373 E247	1	32'	COMO LOS EMPLEADOS PUEDEN MANTENER SU ETICA PROFESIONAL DENTRO DE UNA EMPRESA. LA RESPONSABILIDAD ETICA TIENE QUE VER NO SOLO CON SUS PROPIOS VALORES, SINO TAMBIEN CON LOS DE LA EMPRESA.	EBESA
LA PERSONA MAS IMPORTANTE ERES TU. ¿Cómo SOMOS?	00,101	R P477S E243	1	4'	NIÑOS. EL VALOR Y LA IMPORTANCIA DE CADA PERSONA, AL RECONOCER QUE CADA INDIVIDUO ES UNICO E INCOMPARABLE.	EBEC
LA PERSONA MAS IMPORTANTE ERES TU. ¿Cómo SOMOS?	00,102	P477S E243	2	4'	NIÑOS. EL VALOR Y LA IMPORTANCIA DE CADA PERSONA, AL RECONOCER QUE CADA INDIVIDUO ES UNICO E INCOMPARABLE.	EBEC
LA PERSONA MAS IMPORTANTE ERES TU. ¿Qué QUIERES SER?	00,87	R P477M E243	1	4'	DE NIÑOS, TODOS SOÑAMOS CON SER ALGUIEN Y NOS IMAGINAMOS COMO SERA NUESTRO FUTURO. ESTE VIDEO RELATA COMO UNOS NIÑOS, A TRAVES DE SUS SUEÑOS, PUEDEN LLEGAR A SER TODO LO QUE SU IMAGINACION QUIERA	EBEC
LA PERSONA MAS IMPORTANTE ERES TU. ¿Qué QUIERES SER?	00,106	P477M E243	2	4'	DE NIÑOS, TODOS SOÑAMOS CON SER ALGUIEN Y NOS IMAGINAMOS COMO SERA NUESTRO FUTURO. ESTE VIDEO RELATA COMO UNOS NIÑOS, A TRAVES DE SUS SUEÑOS, PUEDEN LLEGAR A SER TODO LO QUE SU IMAGINACION QUIERA	EBEC
LA PERSONA MAS IMPORTANTE ERES TU. A MI NADA ME SALE BIEN	00,89	P477A E243	2	4'	RELATA COMO UNOS NIÑOS TIENEN QUE PASAR DESAFORTUNADOS EVENTOS PARA DARSE CUENTA QUE AUNQUE EN OCASIONES LAS COSAS NO RESULTAN COMO QUEREMOS, SIEMPRE PODEMOS SACAR ALGO BUENO DE ELLAS Y APRENDER AL RESPETO.	EBEC
LA PERSONA MAS IMPORTANTE ERES TU. A MI NADA ME SALE BIEN	00,148	R P477A E243	1	4'	VIDEO QUE NOS ALIENTA A NO RENDIRNOS NI DARNOS POR VENCIDOS, SIN IMPORTAR LOS OBSTACULOS QUE TENGAMOS QUE VENCER YA QUE PODEMOS LOGRAR TODO LO QUE NOS PROPONGAMOS.	EBEC
LA PERSONA MAS IMPORTANTE ERES TU. LA PERSONA MAS IMPORTANTE	00,146	R P477P E243	1	4'	ESTE VIDEO NOS AYUDA A ENTENDER COMO TODOS SOMOS MUY IMPORTANTES EN EL MUNDO, YA QUE TENEMOS CUALIDADES UNICAS, Y POR LO TANTO TODOS SOMOS DIFERENTES.	EBEC
LA PERSONA MAS IMPORTANTE ERES TU. LA PERSONA MAS IMPORTANTE	00,147	P477P E243	2	4'	ESTE VIDEO NOS AYUDA A ENTENDER COMO TODOS SOMOS MUY IMPORTANTES EN EL MUNDO, YA QUE TENEMOS CUALIDADES UNICAS, Y POR LO TANTO TODOS SOMOS DIFERENTES.	EBEC
LA ULTIMA CARRERA DE JOHN BAKER	00,15	R U485 E247	1	34'	FILMADA EN ALBUQUERQUE NUEVO MEXICO, DONDE TUVO LUGAR ESTA HISTORIA, JOHN BAKER, UN CHICO, ENTUSIASTA, OBSTINADO POR CONSEGUIR SUS OBJETIVOS, LOGRO OBTENER VARIOS TITULOS, POCO TIEMPO DESPUES SE ENTERA QUE TIENE CANCER, PERO AUN ASI NO SE DA POR VENCIDO Y LOGRA SU ULTIMA CARRERA	EBESA
LA ULTIMA CARRERA DE JOHN BAKER	00,58	U485 E247	2	34'	FILMADA EN ALBUQUERQUE NUEVO MEXICO, DONDE TUVO LUGAR ESTA HISTORIA, JOHN BAKER, UN CHICO, ENTUSIASTA, OBSTINADO POR CONSEGUIR SUS OBJETIVOS, LOGRO OBTENER VARIOS TITULOS, POCO TIEMPO DESPUES SE ENTERA QUE TIENE CANCER, PERO AUN ASI NO SE DA POR VENCIDO Y LOGRA SU ULTIMA CARRERA	EBESA

ETIQ

LAS PALABRAS PUEDEN LASTIMAR (EL PERRO BASTER)	00,144	R P353 M583	1	19'	NIÑOS. UN PERRO DE PELUCHE NARRA A TRAVES DE VARIAS EXPERIENCIAS EL PODER DE LAS PALABRAS Y EL EFECTO QUE CAUSAN EN LAS PERSONAS, COMO POR EJEMPLO QUE EN OCASIONES, SIN QUERER, LASTIMAMOS A NUESTROS SERES QUERIDOS	MITCHELL FILMS
LAS PALABRAS PUEDEN LASTIMAR (EL PERRO BASTER)	00,145	P353 M583	2	19'	NIÑOS. UN PERRO DE PELUCHE (BASTER) NARRA A TRAVES DE VARIAS EXPERIENCIAS EL PODER DE LAS PALABRAS Y EL EFECTO QUE CAUSAN EN LAS PERSONAS, COMO POR EJEMPLO QUE EN OCASIONES, SIN QUERER, LASTIMAMOS A NUESTROS SERES QUERIDOS	MITCHELL FILMS
LAS PERSONAS DIFERENTES, PERO NO TANTO	00,67	R P477 C437	1	10'	NIÑOS. LA IMPORTANCIA DE LA INDIVIDUALIDAD Y EL RESPETO A LOS DEMAS, SIN IMPORTAR LA CONDICION NI EL ASPECTO FISICO. LA NO DISCRIMINACION	CHARLES CAHILL & ASSOCIATES
LAS PERSONAS DIFERENTES, PERO NO TANTO	00,109	P477 C437	2	10'	NIÑOS. LA IMPORTANCIA DE LA INDIVIDUALIDAD Y EL RESPETO A LOS DEMAS, SIN IMPORTAR LA CONDICION NI EL ASPECTO FISICO. LA NO DISCRIMINACION	CHARLES CAHILL & ASSOCIATES
LAS REGLAS TAMBIEN SON PARA LOS GORILAS	00,73	R R445 E247	1	11'	LA IMPORTANCIA DE LAS REGLAS EN LA SOCIEDAD, COMO INFLUYE LA EDUCACION QUE SE BRINDA EN EL HOGAR PARA EL ADECUADO CUMPLIMIENTO DE LAS MISMAS Y UNA SANA CONVIVENCIA CON LOS DEMAS, TOMANDO COMO EJEMPLO A UN GORILA QUE NO SABE COMPORTARSE Y COMPARANDOLO CON EL SER HUMANO	EBESA
LAS REGLAS TAMBIEN SON PARA LOS GORILAS	00,114	R445 E247	2	11'	LA IMPORTANCIA DE LAS REGLAS EN LA SOCIEDAD, COMO INFLUYE LA EDUCACION QUE SE BRINDA EN EL HOGAR PARA EL ADECUADO CUMPLIMIENTO DE LAS MISMAS Y UNA SANA CONVIVENCIA CON LOS DEMAS, TOMANDO COMO EJEMPLO A UN GORILA QUE NO SABE COMPORTARSE Y COMPARANDOLO CON EL SER HUMANO	EBESA
LLAMADA TELEFONICA EFICAZ	00,65	R L536 N385	1	12'	LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EFECTIVA Y COMO FACILITA EL TRABAJO Y LO HACE MAS EFICIENTE. ALGUNOS PASOS PARA LOGRAR ESTA COMUNICACIÓN.	NATIONAL EDUCATION MEDIA
LLAMADA TELEFONICA EFICAZ	00,122	L536 N385	2	12'	LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EFECTIVA Y COMO FACILITA EL TRABAJO Y LO HACE MAS EFICIENTE. ALGUNOS PASOS PARA LOGRAR ESTA COMUNICACIÓN	NATIONAL EDUCATION MEDIA
LO ENCONTRARAS EN LA BIBLIOTECA	00,51	R E536 E247	1	13'	VIDEO QUE EXPLICA DE FORMA SENCILLA COMO SE CLASIFICAN LOS LIBROS DE FORMA GENERAL EN UNA BIBLIOTECA Y LAS DIFERENTES FORMAS DE IDENTIFICARLOS.	EBESA
LO ENCONTRARAS EN LA BIBLIOTECA	00,113	E536 E247	2	13'	VIDEO QUE EXPLICA DE FORMA SENCILLA COMO SE CLASIFICAN LOS LIBROS DE FORMA GENERAL EN UNA BIBLIOTECA Y LAS DIFERENTES FORMAS DE IDENTIFICARLOS.	EBESA
LOS LIBROS: USO Y CUIDADO	00,9	R L537 E247	1	12'	COMO ENCONTRAR LOS TITULOS DESEADOS EN UNA BIBLIOTECA. EL CUIDADO Y EL USO QUE SE LES DEBE DAR A LOS LIBROS PARA SU CONSERVACION	EBESA
LOS LIBROS: USO Y CUIDADO	00,69	L537 E247	2	12'	COMO ENCONTRAR LOS TITULOS DESEADOS EN UNA BIBLIOTECA, SU CUIDADO Y EL USO QUE LES DEBEMOS DE DAR PARA SU CONSERVACION	EBESA
LOS MAESTROS DEL CAMBIO: COMPRESION DE LA TEORIA	00,14	R M347 E247	1	29'	LOS METODOS QUE UTILIZAN LOS LLAMADOS MAESTROS DEL CAMBIO: EL NO ESTANCAMIENTO DE LAS EMPRESAS, QUE SIEMPRE SE PUEDE TENER UNA VISION DE CAMBIO SIN IMPORTAR EL NIVEL JERARQUICO. ADEMAS, AUTORES QUE REALIZARON UN CAMBIO IMPORTANTE EN DIFERENTES EMPRESAS Y QUE MODIFICARON LA HISTORIA DE ESTAS	EBESA
LOS MAESTROS DEL CAMBIO: COMPRESION DE LA TEORIA	00,52	M347 E247	2	29'	LOS METODOS QUE UTILIZAN LOS LLAMADOS MAESTROS DEL CAMBIO: EL NO ESTANCAMIENTO DE LAS EMPRESAS, QUE SIEMPRE SE PUEDE TENER UNA VISION DE CAMBIO SIN IMPORTAR EL NIVEL JERARQUICO. ADEMAS, AUTORES QUE REALIZARON UN CAMBIO IMPORTANTE EN DIFERENTES EMPRESAS Y QUE MODIFICARON LA HISTORIA DE ESTAS	EBESA



<b>ME SIENTO SOLO</b>	<b>00,54</b>	<b>R S546 E247</b>	1	4'	DESCRIBE LA VIDA DE UN NIÑO QUE SE SIENTE SOLO Y AL FINAL DESCUBRE QUE SU VERDADERO AMIGO ES EL MISMO	EBESA
<b>ME SIENTO SOLO</b>	<b>00,140</b>	<b>S546 E247</b>	2	4'	DESCRIBE LA VIDA DE UN NIÑO QUE SE SIENTE SOLO Y AL FINAL DESCUBRE QUE SU VERDADERO AMIGO ES EL MISMO	EBESA
<b>MEMORANDO DE INSTRUCCIÓN</b>	<b>00,53</b>	<b>R M466 E247</b>	1	10'	PARA SMITH LOS CURSOS DE ENTRENAMIENTO SON DE GRAN IMPORTANCIA PARA LA EFICIENCIA DEL EMPLEADO EN LA EMPRESA. ADEMAS, LAS VENTAJAS DEL CURSO TANTO PARA EL PERSONAL COMO PARA LA EMPRESA	EBESA
<b>MEMORANDO DE INSTRUCCIÓN</b>	<b>00,124</b>	<b>M466 E247</b>	2	10'	PARA SMITH LOS CURSOS DE ENTRENAMIENTO SON DE GRAN IMPORTANCIA PARA LA EFICIENCIA DEL EMPLEADO EN LA EMPRESA. ADEMAS, LAS VENTAJAS DEL CURSO TANTO PARA EL PERSONAL COMO PARA LA EMPRESA	EBESA
<b>NEGOCIOS JAPONESES</b>	<b>00,18</b>	<b>R N446 E247</b>	1	26'	EN NOVIEMBRE DE 1985 SE CREO EL PRIMER REPORTE CTC (CONTROL TOTAL DE CALIDAD) EN LA INDUSTRIA DEL SERVICIO; FUE RECOPIADO POR CIENTIFICOS E INGENIEROS. ADEMAS, COMO EL CTC ES UTILIZADO POR UN HOTEL JAPONES	EBESA
<b>NEGOCIOS JAPONESES</b>	<b>00,83</b>	<b>N446 E247</b>	2	26'	EN NOVIEMBRE DE 1985 SE CREO EL PRIMER REPORTE CTC (CONTROL TOTAL DE CALIDAD) EN LA INDUSTRIA DEL SERVICIO; FUE RECOPIADO POR CIENTIFICOS E INGENIEROS. ADEMAS, COMO EL CTC ES UTILIZADO POR UN HOTEL JAPONES	EBESA
<b>NO ES MUY DIVERTIDO ESTAR ENOJADO</b>	<b>00,77</b>	<b>R N647 E247</b>	1	4'	POR MEDIO DE LA ANIMACION, NOS MUESTRA QUE NO ES CORRECTO ENOJARSE SIN SABER CON QUIEN O EL MOTIVO DE ESTO, ADEMAS QUE ES DAÑINO PARA LA SALUD Y A VECES DECIMOS COSAS QUE HIEREN INJUSTAMENTE A LAS PERSONAS	EBESA
<b>NO ES MUY DIVERTIDO ESTAR ENOJADO</b>	<b>00,138</b>	<b>N647 E247</b>	2	4'	POR MEDIO DE LA ANIMACION, NOS MUESTRA QUE NO ES CORRECTO ENOJARSE SIN SABER CON QUIEN O EL MOTIVO DE ESTO, ADEMAS QUE ES DAÑINO PARA LA SALUD Y A VECES DECIMOS COSAS QUE HIEREN INJUSTAMENTE A LAS PERSONAS	EBESA
<b>NUBE DE HUMO (EL PERRO BASTER)</b>	<b>00,72</b>	<b>R N834 E247</b>	1	18'	BASTER, UN PERRO DE PELUCHE, AL ESCUCHAR EN LAS NOTICIAS SOBRE UN INCENDIO FORESTAL SE SUGESTIONA Y PIENSA QUE EN EL JARDIN DE SU CASA HAY UN FERROZ INCENDIO, PERO SOLO ERA UN TOPO FUMANDO Y ESTE INTENTA CONVENCER A BASTER QUE EL FUMAR ES BUENO, PERO SU ABUELO LE ACLARA QUE ES MUY MALO PARA LA SALUD	EBESA
<b>NUBE DE HUMO (EL PERRO BASTER)</b>	<b>00,136</b>	<b>N834 E247</b>	2	18'	BASTER, UN PERRO DE PELUCHE, AL ESCUCHAR EN LAS NOTICIAS SOBRE UN INCENDIO FORESTAL SE SUGESTIONA Y PIENSA QUE EN EL JARDIN DE SU CASA HAY UN FERROZ INCENDIO, PERO SOLO ERA UN TOPO FUMANDO Y ESTE INTENTA CONVENCER A BASTER QUE EL FUMAR ES BUENO, PERO SU ABUELO LE ACLARA QUE ES MUY MALO PARA LA SALUD	EBESA
<b>OLIVER JONES</b>	<b>00,50</b>	<b>R O458 E247</b>	1	10'	OLIVER JONES ERA UN CHICO PRETENCIOSO QUE SOLIA JUZGAR A LA GENTE POR EL COLOR DE SU PIEL, HASTA QUE UN DIA TUVO UNA SERIE DE EXPERIENCIAS MAGICAS A TRAVES DE LAS CUALES COMPRENDIO QUE NI EL COLOR DE LA PIEL NI EL FISICO IMPORTABAN PARA REALMENTE VALORAR A UNA PERSONA, SINO QUE LO MAS IMPORTANTE ES LO QUE HAY DENTRO DE CADA UNO Y NO EL EXTERIOR.	EBESA
<b>OLIVER JONES</b>	<b>00,112</b>	<b>O458 E247</b>	2	10'	OLIVER JONES ERA UN CHICO PRETENCIOSO QUE SOLIA JUZGAR A LA GENTE POR EL COLOR DE SU PIEL, HASTA QUE UN DIA TUVO UNA SERIE DE EXPERIENCIAS MAGICAS A TRAVES DE LAS CUALES COMPRENDIO QUE NI EL COLOR DE LA PIEL NI EL FISICO IMPORTABAN PARA REALMENTE VALORAR A UNA PERSONA, SINO QUE LO MAS IMPORTANTE ES LO QUE HAY DENTRO DE CADA UNO Y NO EL EXTERIOR.	EBESA

PERFIL DE UN GERENTE	00,28	R P474 E247	1	14'	LAS ACTITUDES Y APTITUDES QUE DEBE TENER UNA PERSONA PARA OBTENER EL PUESTO DE GERENTE. CON BASE EN EJEMPLOS DE SITUACIONES USUALES EN UNA EMPRESA, SE DAN LAS MEJORES SOLUCIONES QUE UN GERENTE PODRIA DAR	EBESA
PERFIL DE UN GERENTE	00,90	P474 E247	2	14'	LAS ACTITUDES Y APTITUDES QUE DEBE TENER UNA PERSONA PARA OBTENER EL PUESTO DE GERENTE. CON BASE EN EJEMPLOS DE SITUACIONES USUALES EN UNA EMPRESA, SE DAN LAS MEJORES SOLUCIONES QUE UN GERENTE PODRIA DAR	EBESA
PERFILES OCUPACIONALES	00,32	R P4740 E247	1	31'	ALGUNOS OFICIOS COMO: MESERO (A), COCINERO (A), CONDUCTOR, PILOTO, PROGRAMADOR, ENFERMERA, ETC., Y LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES QUE DESEMPEÑAN, ASI COMO LOS LUGARES EN LOS QUE SE DESENVUELVEN	EBESA
PERFILES OCUPACIONALES	00,91	P4740 E247	2	31'	ALGUNOS OFICIOS COMO: MESERO (A), COCINERO (A), CONDUCTOR, PILOTO, PROGRAMADOR, ENFERMERA, ETC., Y LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES QUE DESEMPEÑAN, ASI COMO LOS LUGARES EN LOS QUE SE DESENVUELVEN	EBESA
PERSUASION AFORTUNADA	00,76	R P477 N385	1	14'	EL ARTE DE CONVENCER A LAS PERSONAS EN ACEPTAR NUESTRAS IDEAS Y PRODUCTOS, BAJO LA PERSUACION Y LA LOGICA DE LA RELACION, BASADO EN EXPERIENCIAS HUMANAS COMUNES	NATIONAL EDUCATION MEDIA
PERSUASION AFORTUNADA	00,115	P477 N385	2	14'	EL ARTE DE CONVENCER A LAS PERSONAS EN ACEPTAR NUESTRAS IDEAS Y PRODUCTOS, BAJO LA PERSUACION Y LA LOGICA DE LA RELACION, BASADO EN EXPERIENCIAS HUMANAS COMUNES	NATIONAL EDUCATION MEDIA
PODEMOS HACERLO	00,88	R P534 E247	1	4'	VIDEO QUE NOS ALIENTA A NO RENDIRNOS NI DARNOS POR VENCIDOS, SIN IMPORTAR LOS OBSTACULOS QUE TENGAMOS QUE VENCER YA QUE PODEMOS LOGRAR TODO LO QUE NOS PROPONGAMOS.	EBEC
PODEMOS HACERLO	00,105	P534 E247	2	4'	VIDEO QUE NOS ALIENTA A NO RENDIRNOS NI DARNOS POR VENCIDOS, SIN IMPORTAR LOS OBSTACULOS QUE TENGAMOS QUE VENCER YA QUE PODEMOS LOGRAR TODO LO QUE NOS PROPONGAMOS.	EBESA
POLITECNICOS. CONSTRUCTORES DE MEXICO	00,84	R P655 I66	1	1 h. 32'	UN POCO DE HISTORIA DEL IPN. COMO LOS JOVENES QUE NO TERMINAN SU CARRERA TIENEN UNA OPCION DE PREPARACION ALTERNATIVA SOLIDA.	EBESA
PREVENCION DE HURTOS COMETIDOS POR EMPLEADOS	00,17	R P478 E247	1	10'	LA FORMA DE EVITAR EN UNA EMPRESA QUE LOS EMPLEADOS ROBEN, CON BASE EN PRINCIPIOS: EVITAR LA TENTACION, LIMITANDO LA OPORTUNIDAD, ADEMAS DE SUPERVISAR Y PONER ESPECIAL ATENCION EN LAS QUEJAS	EBESA
PREVENCION DE HURTOS COMETIDOS POR EMPLEADOS	00,68	R P748 E247	1	10'	LA FORMA DE EVITAR EN UNA EMPRESA QUE LOS EMPLEADOS ROBEN, CON BASE EN PRINCIPIOS: EVITAR LA TENTACION, LIMITANDO LA OPORTUNIDAD, ADEMAS DE SUPERVISAR Y PONER ESPECIAL ATENCION EN LAS QUEJAS	EBESA
QUE LUGAR OCUPAS EN TU FAMILIA	00,60	R L847 E247	1	4'	NIÑOS. ENSEÑA A TRAVES DE ANIMACION LA IMPORTANCIA DE LA FAMILIA	EBESA
QUE LUGAR OCUPAS EN TU FAMILIA	00,139	L847 E247	2	4'	NIÑOS. ENSEÑA A TRAVES DE ANIMACION LA IMPORTANCIA DE LA FAMILIA	EBESA
SEIS REGLAS PARA EL SERVICIO	00,11	R S457 E247	1	18'	EN QUE CONSISTE DAR UN BUEN SERVICIO Y LA FORMA DE LOGRARLO, COMO POR EJEMPLO, PRESTAR ATENCION A LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DARLE EL TRATO QUE SE MERECE, CONTESTAR A SUS PREGUNTAS Y CUMPLIR CON LO QUE PROMETE	EBESA
SEIS REGLAS PARA EL SERVICIO	00,75	S457 E247	2	18'	¿SABE LO QUE ES DAR UN BUEN SERVICIO? SE TRATA DE EXPLICAR LO QUE ES Y LA FORMA DE LOGRARLO, COMO POR EJEMPLO, PRESTAR ATENCION A LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DARLE EL TRATO QUE SE MERECE, CONTESTAR A SUS PREGUNTAS Y CUMPLIR CON LO QUE PROMETE	EBESA

<b>SESION SOLEMNE DEL SENADO DE LA REPUBLICA EN HONOR DEL INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL</b>	00,46	R S475 I66	1	32'	EL 18 DE ABRIL DE 2006 EL SENADO DE LA REPUBLICA REALIZÓ UNA SESIÓN SOLEMNE EN HONOR DEL IPN EN LA CUAL SE DEVELO UNA PLACA CONMEMORATIVA POR EL 70 ANIVERSARIO.	IPN
<b>SIETE HERRAMIENTAS DEL CONTROL TOTAL DE CALIDAD</b>	00,21	R S548 N676	1	28'	ISHIKAWA DEFINE Y EXPLICA LAS SIETE HERRAMIENTAS DEL CTC, EL DIAGRAMA DE PARETO, EL DIAGRAMA DE CAUSA Y EFECTO, LAS GRAFICAS DE CONTROL, EL HISTOGRAMA, EL DIAGRAMA DE ESTRATIFICACION, LA HOJA DE VERIFICACION, Y EL DIAGRAMA DE DISPERSION ASI COMO LO QUE SE REQUIERE PREVIAMENTE PARA UTILIZAR ESTAS HERRAMIENTAS.	NORMA
<b>SOLUCION DE PROBLEMAS: UN PROCESO PARA GERENTES</b>	00,19	R S658 E247	1	20'	PROBLEMAS COTIDIANOS DE LOS GERENTES, COMO ENFRENTARLOS Y DARLES LA MEJOR SOLUCION PARA EL ADECUADO FUNCIONAMIENTO DE LA ORGANIZACION	EBESA
<b>SOLUCION DE PROBLEMAS: UN PROCESO PARA GERENTES</b>	00,63	S658 E247	2	20'	PROBLEMAS COTIDIANOS DE LOS GERENTES, COMO ENFRENTARLOS Y DARLES LA MEJOR SOLUCION PARA EL ADECUADO FUNCIONAMIENTO DE LA ORGANIZACION	EBESA
<b>SUPERVISOR, MOTIVACION POR DISCERNIMIENTO</b>	00,37	R S874 E247	1	11'	LA RELACION ENTRE LAS PIEZAS DE AJEDREZ Y UNA ORGANIZACIÓN. A TRAVES DEL CONOCIMIENTO SE PUEDE LLEGAR A DETECTAR LOS PROBLEMAS Y LA CORRECTA OBTENCION DE RESULTADOS.	EBESA
<b>TIRANDO AL ARO: COOPERACION PARA FORMAR EQUIPO</b>	00,39	R T573 E247	1	21'	COMPARACION ENTRE UN EQUIPO DE BASQUETBOL CON LOS EMPLEADOS DE UNA ORGANIZACIÓN Y COMO AMBOS REALIZAN UN TRABAJO EN EQUIPO PARA LLEGAR A OBJETIVOS ESPECIFICOS, DANDO ENFASIS A LOS LIDERES Y HABILIDADES PERSONALES	EBESA
<b>TIRANDO AL ARO: COOPERACION PARA FORMAR EQUIPO</b>	00,64	T753 E247	2	21'	COMPARACION ENTRE UN EQUIPO DE BASQUETBOL CON LOS EMPLEADOS DE UNA ORGANIZACIÓN Y COMO AMBOS REALIZAN UN TRABAJO EN EQUIPO PARA LLEGAR A OBJETIVOS ESPECIFICOS, DANDO ENFASIS A LOS LIDERES Y HABILIDADES PERSONALES	EBESA
<b>TRATANDO CON DIFERENTES PERSONALIDADES</b>	00,59	R T738 E247	1	16'	PENSAR EN PERSONAS COMO PERSONAS ES MAS PRODUCTIVO QUE PENSAR SOLO EN ELLAS EN TERMINO DE LABORES. ESTE VIDEO NOS MUESTRA LA FORMA EN QUE LOS GERENTES DEBEN COMPRENDER LAS PERSONALIDADES DE SUS SUBORDINADOS PARA OBTENER UN MAYOR RENDIMIENTO DE ESTOS	EBESA
<b>TRATANDO CON DIFERENTES PERSONALIDADES</b>	00,133	T738 E247	2	16'	PENSAR EN PERSONAS COMO PERSONAS, ES MAS PRODUCTIVO QUE PENSAR SOLO EN ELLAS EN TERMINO DE LABORES. ESTE VIDEO NOS MUESTRA LA FORMA EN QUE LOS GERENTES DEBEN COMPRENDER LAS PERSONALIDADES DE SUS SUBORDINADOS PARA OBTENER UN MAYOR RENDIMIENTO DE ESTOS	EBESA
<b>UNA GUIA PARA EL CAMBIO I: EL ENFOQUE DEMING</b>	00,48	R G853I E247	1	29'	¿COMO PODEMOS MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD EN NUESTRA COMPAÑÍA?, ¿SEGUIRAN NUESTROS PRODUCTOS COMPITIENDO EN EL MERCADO MUNDIAL? EN ESTE VIDEO SE DAN LAS RESPUESTAS A ESTAS Y OTRAS PREGUNTAS CON BASE EN LAS TEORIAS DEL DOCTOR DEMING, CUYO OBJETIVO ES CAMBIAR EL ESTILO GERENCIAL DE NORTEAMERICA	EBESA
<b>UNA GUIA PARA EL CAMBIO I: EL ENFOQUE DEMING</b>	00,117	G853I E247	2	29'	¿COMO PODEMOS MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD EN NUESTRA COMPAÑÍA?, ¿SEGUIRAN NUESTROS PRODUCTOS COMPITIENDO EN EL MERCADO MUNDIAL? EN ESTE VIDEO SE DAN LAS RESPUESTAS A ESTAS Y OTRAS PREGUNTAS CON BASE EN LAS TEORIAS DEL DOCTOR DEMING, CUYO OBJETIVO ES CAMBIAR EL ESTILO GERENCIAL DE NORTEAMERICA	EBESA
<b>UNA GUIA PARA EL CAMBIO II: EL LEGADO DEMING</b>	00,49	R G853II E247	1	28'	EL DR. W. COWARS DEMING PROPORCIONA LOS 14 PUNTOS DE LA ADMINISTRACION IMPORTANTES A ADOPTAR POR UNA EMPRESA PARA LOGRAR EL CAMBIO Y, POR LO TANTO, EL TRIUNFO. LA FILOSOFIA FUE ADOPTADA POR LA COMPAÑÍA FIERO HANDO, TESTIMONIO DEL VERDADERO VALOR DE EJECUTAR ESTOS 14 PUNTOS	EBESA

<b>UNA GUIA PARA EL CAMBIO II: EL LEGADO DEMING</b>	00,120	G853III E247	2	28'	EL DR. W. COWARS DEMING PROPORCIONA LOS 14 PUNTOS DE LA ADMINISTRACION IMPORTANTES A ADOPTAR POR UNA EMPRESA PARA LOGRAR EL CAMBIO Y, POR LO TANTO, EL TRIUNFO. LA FILOSOFIA FUE ADOPTADA POR LA COMPAÑIA FIERO HANDO, TESTIMONIO DEL VERDADERO VALOR DE EJECUTAR ESTOS 14 PUNTOS	EBESA
<b>UNA GUIA PARA EL CAMBIO III: COMPROMISO PARA LA CALIDAD</b>	00,71	R G853III E247	1	30'	A PARTIR DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL LA FILOSOFIA DEL DR. DEMING TRANSFORMO LOS MERCADOS JAPONESES CONVIRTIENDO A JAPON EN UN GIGANTE INDUSTRIAL, ACTUALMENTE SUS PRINCIPIOS HAN SIDO ADOPTADOS POR ALGUNAS COMPAÑIAS NORTEAMERICANAS, UNA DE ELLAS ES LA CORPORACION CITEC COMPAÑIA MANUFACTURERA DE CIRCUITOS ELECTRONICOS, ESTE VIDEO COMPARTI LAS EXPERIENCIAS DE EXITO Y FRUSTACION, SIENDO UNA GUIA PARA EL COMPROMISO DE MEJORAR LA CALIDAD QUE TIENE UNA COMPAÑIA EXACTAMENTE EL SITEMA DEMING	EBESA
<b>UNA GUIA PARA EL CAMBIO III: COMPROMISO PARA LA CALIDAD</b>	00,121	G853III E247	2	30'	A PARTIR DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL LA FILOSOFIA DEL DR. DEMING TRANSFORMO LOS MERCADOS JAPONESES CONVIRTIENDO A JAPON EN UN GIGANTE INDUSTRIAL, ACTUALMENTE SUS PRINCIPIOS HAN SIDO ADOPTADOS POR ALGUNAS COMPAÑIAS NORTEAMERICANAS, UNA DE ELLAS ES LA CORPORACION CITEC COMPAÑIA MANUFACTURERA DE CIRCUITOS ELECTRONICOS, ESTE VIDEO COMPARTI LAS EXPERIENCIAS DE EXITO Y FRUSTACION, SIENDO UNA GUIA PARA EL COMPROMISO DE MEJORAR LA CALIDAD QUE TIENE UNA COMPAÑIA EXACTAMENTE EL SITEMA DEMING	EBESA
<b>VENDIENDO</b>	00,78	R V463 E247	1	15'	LA VENTA ES LA FUERZA GENERADORA QUE RESPALDA NUESTRA ECONOMIA. LAS BASES QUE SE APLICAN PARA CUALQUIER TIPO DE VENTAS Y LOS CINCO PASOS QUE SE DEBEN SEGUIR PARA LOGRAR VENDER, NO IMPORTA LO QUE SE VENDA, SINO COMO	EBESA
<b>VENDIENDO</b>	00,132	V463 E247	2	15'	LA VENTAS ES LA FUERZA GENERADORA QUE RESPALDA NUESTRA ECONOMIA. LAS BASES QUE SE APLICAN PARA CUALQUIER TIPO DE VENTAS Y LOS CINCO PASOS QUE SE DEBEN SEGUIR PARA LOGRAR VENDER, NO IMPORTA LO QUE SE VENDA, SINO COMO	EBESA
<b>VENTAS POR TELEFONO</b>	00,57	R V468 E247	1	20'	LA IMPORTANCIA DE LAS VENTAS POR TELEFONO. ADEMAS, LOS METODOS Y PROCEDIMIENTOS A SEGUIR CONSIDERANDO LAS HABILIDADES NECESARIAS QUE LAS PERSONAS DEBEN TENER PARA SER EFECTIVAS EN ESTE TRABAJO	EBESA
<b>VENTAS POR TELEFONO</b>	00,135	V468 E247	2	20'	LA IMPORTANCIA DE LAS VENTAS POR TELEFONO. ADEMAS, LOS METODOS Y PROCEDIMIENTOS A SEGUIR CONSIDERANDO LAS HABILIDADES NECESARIAS QUE LAS PERSONAS DEBEN TENER PARA SER EFECTIVAS EN ESTE TRABAJO	EBESA
<b>VIVIENDO CON STRESS</b>	00,79	R V585 E247	1	16'	EL ESTRES VISTO COMO EL MODO EN QUE NUESTRO CUERPO REACCIONA A LA TENSION, A TODAS ESAS COSAS QUE NOS PRODUCEN ANSIEDAD, EXCITACION O TRISTEZA	EBESA
<b>VIVIENDO CON STRESS</b>	00,134	V585 E247	2	16'	EL ESTRES VISTO COMO EL MODO EN QUE NUESTRO CUERPO REACCIONA A LA TENSION, A TODAS ESAS COSAS QUE NOS PRODUCEN ANSIEDAD, EXCITACION O TRISTEZA	EBESA
<b>VUELO ALUCINANTE</b>	00,55	R V845 E247	1	16'	NIÑOS. EL VERDADERO SIGNIFICADO DE LAS DROGAS, LAS CONSECUENCIAS QUE SE TIENE AL CONSUMIRLAS Y LA IMPORTANCIA DE CONOCER QUE NO SON REALMENTE DIVERSION SINO UN ATENTADO A NUESTRA SALUD Y POR LO TANTO A LA VIDA	EBESA
<b>VUELO ALUCINANTE</b>	00,131	V845 E247	2	16'	NIÑOS. EL VERDADERO SIGNIFICADO DE LAS DROGAS, LAS CONSECUENCIAS QUE SE TIENE AL CONSUMIRLAS Y LA IMPORTANCIA DE CONOCER QUE NO SON REALMENTE DIVERSION SINO UN ATENTADO A NUESTRA SALUD Y POR LO TANTO A LA VIDA	EBESA

<b>YO SOY EL UNICO YO</b>	00,61	R Y676 E247	1	4'	UN GRUPO DE NIÑOS NOS ENSEÑA QUE LAS DIFERENCIAS QUE EXISTEN ENTRE LAS PERSONAS NO NOS HACEN MENOS O MAS, YA QUE CADA UNO ES UNICO , IMPORTANTE Y CON CUALIDADES PROPIAS	EBESA
<b>YO SOY EL UNICO YO</b>	00,137	Y676 E247	2	4'	UN GRUPO DE NIÑOS NOS ENSEÑA QUE LAS DIFERENCIAS QUE EXISTEN ENTRE LAS PERSONAS NO NOS HACEN MENOS O MAS, YA QUE CADA UNO ES UNICO , IMPORTANTE Y CON CUALIDADES PROPIAS	EBESA
<b>EL ROMPECABEZAS DE PETER HILL</b>	00,149	R667 E247	1	32'	DIFICIL PROBLEMA QUE SE LE PRESENTA AL PROTAGONISTA AL TRATAR DE ENCONTRAR LA CAUSA A LOS PROBLEMAS QUE AQUEJAN A SU EMPRESA, IMPORTANTE ORIENTACION EN SOLUCION DE PROBLEMAS, LIDERAZGO, COSTOS, COMUNICACION, RELACIONES HUMANAS Y PRODUCTIVIDAD	EBESA
<b>EL TRABAJO CON PERSONAS DIFICILES</b>	00,154	T733 E247	1	26'	LA IMPORTANCIA DE TRABAJAR CON TODO TIPO DE PERSONAS, PUES LOS RECURSOS HUMANOS SON BASICOS EN CADA ORGANIZACIÓN.	EBESA
<b>FUNDAMENTOS DE MARKETING</b>	00,150	F863 M347	1	1h. 40'	EL CONCEPTO DE MARKETING. COMO ESTE PERMITE ENTRAR EN COMPAÑIAS, AHONDAR EN PREGUNTAS Y VER EL MODO EN QUE LOS EJECUTIVOS MANEJAN LOS RETOS QUE ENFRENTAN. ANALIZA LAS LEYENDAS DE MARKETING ECOLOGICO Y SUGIERE QUE ALGUNAS SON ESFUERZOS DERIVADOS DE UNA PREOCUPACION POR EL MEDIO, OTRAS SOLO SON MOTIVADAS POR LAS UTILIDADES.	MC GRAW-HILL
<b>GERENCIA: MITO O REALIDAD</b>	00,152	G474M E247	1	30'	MEDIANTE UNA INVESTIGACION A ALGUNOS DE LOS DIRECTORES MAS IMPORTANTES DE ESTADOS UNIDOS, LA UNIVERSIDAD DE HARVARD DESMIENTE EL MITO DE QUE LOS DIRECTORES SON LOS RESPONSABLES TOTALES DE LOGRAR EL ÉXITO DE LA ORGANIZACIÓN, ANALIZANDO EL VERDADERO PAPEL QUE JUEGAN Y LA FORMA ADECUADA DE OBTENER EL EXITO	EBESA
<b>IMAGEN PROPIA: COMO SENTIRSE BIEN CONSIGO MISMO</b>	00,153	I434 E247	1	22'	EN OCASIONES PARECE QUE OTRAS PERSONAS TIENEN TODO LO QUE NOSOTROS DESEAMOS: LA CAPACIDAD, PERSONALIDAD, CONFIANZA, ETC; COMO AUMENTAR LA AUTOESTIMA, LA CONFIANZA EN SI MISMO Y LA SEGURIDAD PARA MEJORAR NUESTRA CALIDAD DE VIDA	EBESA
<b>JOHNNY LINGO. RELACIONES HUMANAS</b>	00,151	J646 E247	1	24'	JOHNNY LINGO, EL HOMBRE MAS RICO DE SU TRIBU, DECIDE CASARSE CON LA QUE ES CONSIDERADA LA MAS FEA DE LAS MUJERES, SIN EMBARGO TODOS DESCUBRIRAN QUE NO ES ASI, ENSEÑANDONOS LA IMPORTANCIA DEL AMOR PROPIO Y EL RESPETO A LOS DEMAS	EBESA
<b>JUSTO A TIEMPO, POR SI ACASO</b>	00,155	J878 E247	1	28'	EVOLUCION DEL SISTEMA "JUSTO A TIEMPO" Y LA DIFERENCIA ENTRE ESTE Y POR "SI ACASO", MENCIONANDO LAS VENTAJAS DE CADA UNO DE ELLOS. ES UN PROCEDIMIENTO QUE PUEDE REDUCIR COSTOS E INCREMENTAR LA EFICIENCIA. EL CONSULTOR RICHARD J. SCHENBERG EXPLICA LAS VENTAJAS DE ESTA INNOVADORA PRACTICA, COMO TRABAJA EN JAPON Y COMO SUS PRINCIPIOS PUEDEN SER APLICADOS EN INDUSTRIAS DE SERVICIOS O MANUFACTURA	EBESA

<b>LA GUERRA DE LAS MENTES / COMO ENFRENTAR A LA COMPETENCIA / COMO CONVERTIR LAS TACTICAS EN ESTRATEGIAS</b>	00,156	G847 M45	1	26' / 21' / 30'	LAS PRACTICAS MILITARES SE PUEDEN ENFOCAR HACIA LA GUERRA DE LA MERCADOTECNIA COMBATIENDO PARA OBTENER EL CONTROL DE LOS CLIENTES, MOSTRANDONOS LAS TACTICAS DE LA GUERRA DE LA MERCADOTECNIA, LAS ESTRATEGIAS CORRECTAS PARA LA COMPAÑÍA, ASI COMO LOS PRINCIPIOS DE POSICIONAMIENTO / COMO GANAR UNA GUERRA DE MERCADOTECNIA DEPENDIENDO DE SU POSICIONAMIENTO EN EL CUADRO ESTRATEGICO YA QUE PUEDE EMPRENDER UNA GUERRA DEFENSIVA, OFENSIVA, POR LOS FLANCOS O DE GUERRILLAS. ADEMAS DE LOS RPINCIPIOS PARA COMBATIR CADA UNO DE ESTOS TIPOS DE GUERRA. / COMO ENFRENTAR LA MERCADOTECNIA MEDIANTE ESTRATEGIAS, LA PRINCIPAL ES RECONOCER A LA COMPETENCIA. ADEMAS DE MOSTRAR CON EJEMPLOS DE DIVERSAS COMPAÑIAS LAS TACTICAS MAS COMUNES PARA GANAR LA GUERRA DE LA MERCADOTECNIA.	MEL PELICULAS, S.A.
<b>LA LABOR DEL DIRECTOR</b>	00,157	L336 M583	1	32'	PARA LA CORPORACION GILLETE "EL TRABAJO DE UN DIRECTOR ES CALCULAR Y CONTROLAR UN DESORDEN", PALABRAS QUE INTERVIENEN EN ESTE INTERESANTE MUNDO DE LA DIRECCION, DONDE TOMAR DECISIONES SE VUELVE PRIMORDIAL PARA ATRAER LA ATENCION DE NUESTRA ORGANIZACIÓN Y DE LOS COMPRADORES POTENCIALES.	MITCHELL FILMS
<b>LA PARABOLA DE SADHU</b>	00,158	P373 E247	1	32'	COMO LOS EMPLEADOS PUEDEN MANTENER SU ETICA PROFESIONAL DENTRO DE UNA EMPRESA. LA RESPONSABILIDAD ETICA TIENE QUE VER NO SOLO CON SUS PROPIOS VALORES, SINO TAMBIEN CON LOS DE LA EMPRESA.	EBESA
<b>POLITECNICOS. CONSTRUCTORES DE MEXICO</b>	00,159	P655 I66	1	1 h. 32'	UN POCO DE HISTORIA DEL IPN. COMO LOS JOVENES QUE NO TERMINAN SU CARRERA TIENEN UNA OPCION DE PREPARACION ALTERNATIVA SOLIDA.	IPN
<b>COMO CONVERTIR A SUS CLIENTES EN SOCIOS</b>	00,160	C668 H764	1	47'	LA IMPORTANCIA DE CONSIDERAR A LOS CONSUMIDORES COMO PARTE DE LA ORGANIZACIÓN Y NO SOLAMENTE TRATARLOS COMO CLIENTES	HSME
<b>COMO EVITAR EL DESPERDICIO</b>	00,161	E958 E247	1	26'	COMO EVITAR EL DERROCHE EN LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS. ALGUNOS CONSEJOS A CADA UNO DE LOS RESPONSABLES DE LAS DISTINTAS AREAS PARA EL ADECUADO FUNCIONAMIENTO DE TODOS LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN CADA UNO DE LOS PROCESOS	EBESA
<b>CONTROL TOTAL DE CALIDAD: MANUFACTURA</b>	00,162	C668 E247	1	18'	CON MAS DE 80 000 EMPLEADOS EN TODO EL MUNDO, HP ES CONSIDERADA UNA DE LAS COMPAÑIAS MAS SOLIDAS, PERO A PESAR DEL EXITO QUE TIENE, TUVO QUE ENFRENTAR GRANDES RETOS Y DESAFIOS, PUES SOMETIO SUS PRODUCTOS AL CONTROL DE CALIDAD QUE SUS CLIENTES EXIGIAN Y ES POR ESO QUE DESARROLLO EL CONTROL TOTAL DE CALIDAD	EBESA
<b>DIRECCION DE MARKETING Y TOMA DE DECISIONES/ ELEMENTOS DE MARKETING</b>	00,163	D574 E247	1	55' / 40' / 35' / 38'	EL IMPACTO DE LA TECNOLOGIA EN EL MARKETING. EL MARKETING MIX O LAS P'S DEL MARKETING: POLITICAS DE PRECIOS, PRODUCTOS, PRODUCCION Y PROMOCION / QUE ES LA VENTA, SU PROCESO Y SU IMPORTANCIA	EBESA
<b>/ ESTRATEGIAS DE MARKETING/ TECNICAS DE VENTA (4 DISCOS)</b>	00,180	D574 E247	1	55' / 40' / 35' / 38'	EL IMPACTO DE LA TECNOLOGIA EN EL MARKETING. EL MARKETING MIX O LAS P'S DEL MARKETING: POLITICAS DE PRECIOS, PRODUCTOS, PRODUCCION Y PROMOCION / QUE ES LA VENTA, SU PROCESO Y SU IMPORTANCIA	EBESA
<b>EL ARTE DE ESCUCHAR EN LA VENTA / EL CIERRE DE LA VENTA</b>	00,164	A784E C76	1	15' / 19'	CÓMO APRENDER A ESCUCHAR, YA QUE ES LA BASE PRINCIPAL PARA LOGRAR UNA VENTA, ADEMAS DE SABER CUANDO ES NECESARIO HABLAR Y CUANDO ESCUCHAR. / CUALES SON LAS RAZONES PRINCIPALES POR LO QUE NO SE CIERRA UNA VENTA, ADEMAS DE BRINDAR TECNICAS PARA MEJORARLA Y ASI EVITAR EL FRACASO.	CRM PRODUCTION S



EL COLOR DEL PELIGRO	00,165	C656 E247	1	60'	TODOS LOS ASPECTOS IMPORTANTES DEL MANEJO DE MONTACARGAS, LEVANTAMIENTO DE CARGAS, INCLINACION MINIMA PERMISIBLE AL RECOGER O DEPOSITAR CARGAS, PELIGRO DE PILAS INSEGURAS, NECESIDAD DE RESGUARDOS PARA EL OPERARIO, LA CONDUCCION POR RAMPAS Y PLATAFORMAS DE CARGA, LOS CHOQUES, VELOCIDAD SEGURA Y ABASTECIMIENTO DE COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO	EBESA
EL CRISTAL CON QUE SE MIRA	00,166	C757 I66	1	18'	ENTREVISTA DE VICTOR TRUJILLO AL DR. ENRIQUE VILLA RIVERA. HABLO DE LA HISTORIA DEL POLITECNICO, LA IMPORTANCIOA DEL MISMO, LAS APORTACIONES QUE HA HECHO HACIA EL PAIS, LOS RECONOCIMIENTOS QUE HA RECIBIDO EL IPN, TAMBIEN MENCIONO LOS FESTEJOS QUE SE HICIERON EN HONOR A LOS 70 AÑOS DEL IPN.	IPN
EL GERENTE Y LA ADMINISTRACION / COMO ADMINISTRAR AL JEFE	00,167	G474A E247	1	7' / 16'	CUAN PROSPERA ES LA BUENA ADMINISTRACION DEL GERENTE DENTRO DE LA COMPAÑIA Y COMO ES QUE DEBE HACERSE / LA IMPORTANCIA DE COMPRENDER AL JEFE ACERCA DE LAS REACCIONES QUE MUESTRA CUANDO LAS COSAS NO SE HACEN BIEN, YA QUE LO PRIMORDIAL PARA EL ES EL PROGRESO DE SU COMPAÑIA.	EBESA
EL LIDER: MOTIVANDO LA CREATIVIDAD DEL EQUIPO	00,168	L534 E247	1	23'	DENTRO DE UNA EMPRESA ES MUY IMPORTANTE QUE SE APRENDA A DESARROLLAR LA CREATIVIDAD EN LOS EMPLEADOS, YA QUE DE ESTA MANERA SE OBTENDRAN MEJORES RESULTADOS, NO SE LIMITA A LOS TRABAJADORES Y SE TRABAJA CONTINUAMENTE EN UN PROCESO DE EFICACIA E INNOVACION	EBESA
EL MANEJO DEL DINERO	00,169	M364 E247	1	14'	MEDIANTE EJEMPLOS, SE MUESTRA LA FORMA ADECUADA DE MANEJAR EL DINERO CON BASE EN PRINCIPIOS BASICOS DEL MISMO	EBESA
CAMBIO CLASICO	00,170	R C363 M45	1	16'	COMPARATIVO ENTRE ADMINISTRACION CLASICA (RIGIDA) Y MODERNA (FLEXIBLE)	MEL PELICULAS, S.A.
CAMBIO CLASICO	00,171	C363 M45	1	16'	COMPARATIVO ENTRE ADMINISTRACION CLASICA (RIGIDA) Y MODERNA (FLEXIBLE)	MEL PELICULAS, S.A.
BIOLOGIA. LA REPRODUCCION DE LOS ANIMALES Y PLANTAS	00,172	R B565 I494	1	42'	EN LOCALIDADES NATURALES Y UTILIZANDO RECREACIONES DE EPOCA, SE MUESTRAN ALGUNAS RESPUESTAS A DIVERSAS PREGUNTAS DE LA BIOLOGIA, COMO POR EJEMPLO ¿CUAL ES EL ORIGEN DE LA VIDA? ¿COMO FUERON LAS PRIMERAS FORMAS DE VIDA Y COMO LLEGARON A CONVERTIRSE EN LO QUE SON? ¿CUAL ES LA FORMA DE VIDA MAS PEQUEÑA? ¿DE DONDE SURGE EL HOMBRE? ¿QUE HABIA EN LA TIERRA ANTES DE LOS DINOSAURIOS? ETC.	ILCE
BIOLOGIA. LA REPRODUCCION DE LOS ANIMALES Y PLANTAS	00,173	B565 I494	2	42'	EN LOCALIDADES NATURALES Y UTILIZANDO RECREACIONES DE EPOCA, SE MUESTRAN ALGUNAS RESPUESTAS A DIVERSAS PREGUNTAS DE LA BIOLOGIA, COMO POR EJEMPLO ¿CUAL ES EL ORIGEN DE LA VIDA? ¿COMO FUERON LAS PRIMERAS FORMAS DE VIDA Y COMO LLEGARON A CONVERTIRSE EN LO QUE SON? ¿CUAL ES LA FORMA DE VIDA MAS PEQUEÑA? ¿DE DONDE SURGE EL HOMBRE? ¿QUE HABIA EN LA TIERRA ANTES DE LOS DINOSAURIOS? ETC.	ILCE
CRISIS COMMUNICATIONS MANAGEMENT	00,174	R C757 A447	1	34'	DESCRIBE COMO COMUNICAR POSITIVA Y EFECTIVAMENTE LA FORMA DE REACCIONAR ANTE PERCANCES O DESASTRES EN LOS HOTELES (INGLES)	AMERICAN HOTEL & MOTEL ASSOCIATION
CRISIS COMMUNICATIONS MANAGEMENT	00,175	C757 A447	1	34'	DESCRIBE COMO COMUNICAR POSITIVA Y EFECTIVAMENTE LA FORMA DE REACCIONAR ANTE PERCANCES O DESASTRES EN LOS HOTELES (INGLES)	AMERICAN HOTEL & MOTEL ASSOCIATION

<b>DILO EN VIDEO (NUEVOS VALORES JUVENILES, BACARDI)</b>	00,176	R D556 N848	1	5'	CONCURSO BACARDI "DILO EN VIDEO" SOBRE VALORES JUVENILES	NUEVO VALORES JUVENILES BACARDI Y COMPAÑÍA
<b>DILO EN VIDEO (NUEVOS VALORES JUVENILES, BACARDI)</b>	00,177	D556 N848	1	5'	CONCURSO BACARDI "DILO EN VIDEO" SOBRE VALORES JUVENILES	NUEVO VALORES JUVENILES BACARDI Y COMPAÑÍA
<b>EL CASH MANAGEMENT</b>	00,178	R C374 V534	1	60'	JOSE MA. PRAT PRESENTA ESTE PROGRAMA ESPAÑOL, EL CUAL EXPLICA EL SIGNIFICADO DEL CASH MANAGEMENT, QUE ES TRADUCIDO COMO CIRCULO GLOBAL DE TESORERIA. SE DESCRIBEN LAS FUNCIONES DE UN TESORERO Y LOS DIVERSOS CIRCUITOS DE INGRESOS DISPONIBLES Y DE PAGOS, ASI COMO LAS ACCIONES PARA MEJORAR DICHSO CIRCUITOS	VIDEO FORMACION EMPRESARIAL
<b>EL CASH MANAGEMENT</b>	00,179	C374 V534	1	60'	JOSE MA. PRAT PRESENTA ESTE PROGRAMA ESPAÑOL, EL CUAL EXPLICA EL SIGNIFICADO DEL CASH MANAGEMENT, QUE ES TRADUCIDO COMO CIRCULO GLOBAL DE TESORERIA. SE DESCRIBEN LAS FUNCIONES DE UN TESORERO Y LOS DIVERSOS CIRCUITOS DE INGRESOS DISPONIBLES Y DE PAGOS, ASI COMO LAS ACCIONES PARA MEJORAR DICHSO CIRCUITOS	VIDEO FORMACION EMPRESARIAL
<b>CALIDAD ESTRATÉGICA TOTAL APLICADA: (PROCESO TQM)</b>	00,181	R C355 R36	1	60'	MUESTRA UNA METODOLOGIA PLANTEADA EN 4 ETAPAS PARA LOGRAR LA CALIDAD TOTAL, A TRAVES DE LOS CASOS ESPECIFICOS DE DOS EMPRESAS EN ARGENTINA, XEROX Y NSR, LAS CUALES HAN LOGRADO IMPLANTAR EL SISTEMA DE CALIDAD TOTAL CON GRAN ÉXITO	EDICIONES MACCHI
<b>MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD PRIMERA PARTE</b>	00,182	M847I A743	1	93'	SE OBSERVAN COMERCIALES INTERNACIONALES QUE PARTICIPAN EN UNA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD 1RA PARTE.	AREA LATINOAMERICANA
<b>UN MODELO EDUCATIVO PARA LAS ESCUELAS Y FACULTADES DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION EN MEXICO</b>	00,183	R M634D I66	1	27'	DESCRIPCION DE UN NUEVO MODELO EDUCATIVO CON BASE EN EL DESARROLLO TECNOLOGICO ENCAMINADO AL MEJORAMIENTO CONTINUO EN LAS CARRERAS DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION.	IPN
<b>UN MODELO EDUCATIVO PARA LAS ESCUELAS Y FACULTADES DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION EN MEXICO</b>	00,184	M634D I66	2	27'	DESCRIPCION DE UN NUEVO MODELO EDUCATIVO CON BASE EN EL DESARROLLO TECNOLOGICO ENCAMINADO AL MEJORAMIENTO CONTINUO EN LAS CARRERAS DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION.	IPN
<b>MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD 2</b>	00,185	R M847II A743	1	88'	COMERCIALES INTERNACIONALES QUE PARTICIPAN EN UNA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD, 2DA PARTE	AREA LATINOAMERICANA
<b>CALIDAD ESTRATÉGICA TOTAL APLICADA: (PROCESO TQM)</b>	00,186	C355 R36	2	60'	MUESTRA UNA METODOLOGIA PLANTEADA EN 4 ETAPAS PARA LOGRAR LA CALIDAD TOTAL, A TRAVES DE LOS CASOS ESPECIFICOS DE DOS EMPRESAS EN ARGENTINA, XEROX Y NSR, LAS CUALES HAN LOGRADO IMPLANTAR EL SISTEMA DE CALIDAD TOTAL CON GRAN ÉXITO	EDICIONES MACCHI
<b>CONOCE LAS BIBLIOTECAS POLITECNICAS</b>	00,187	R C666 I66	1	8'	EL CENTRO NACIONAL DE INFORMACION Y DOCUMENTACION TECNOLOGICA Y SUS 50 BIBLIOTECAS INTENTAN SATISFACER LAS NECESIDADES DE INFORMACION DE LA COMUNIDAD POLITECNICA Y DE LA SOCIEDAD EN GENERAL	IPN
<b>CONOCE LAS BIBLIOTECAS POLITECNICAS</b>	00,188	C666 I66	2	8'	EL CENTRO NACIONAL DE INFORMACION Y DOCUMENTACION TECNOLOGICA Y SUS 50 BIBLIOTECAS INTENTAN SATISFACER LAS NECESIDADES DE INFORMACION DE LA COMUNIDAD POLITECNICA Y DE LA SOCIEDAD EN GENERAL	IPN

UN MODELO EDUCATIVO PARA LAS ESCUELAS Y FACULTADES DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION EN MEXICO	00,189	R M634P I66	1	25'	PONENCIA DEL CP JOSE ANGEL ESCOBAR RESPECTO AL MODELO EDUCATIVO PARA ESCUELAS DE CONTADURIA EN EL S. XXI	IPN
UN MODELO EDUCATIVO PARA LAS ESCUELAS Y FACULTADES DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION EN MEXICO	00,190	M634P I66	2	25'	PONENCIA DEL CP JOSE ANGEL ESCOBAR RESPECTO AL MODELO EDUCATIVO PARA ESCUELAS DE CONTADURIA EN EL S. XXI	IPN
DOCUMENTALES DE PEMEX	00,191	R D638 P464	1	60'	ACCIONES DE PEMEX CON RESPECTO A LA ECOLOGIA. PROTECCION DE LA ATMOSFERA, BUSQUEDA DEL EQUILIBRIO, CUIDADO DE LOS MARES Y LAGUNAS	PEMEX
DOCUMENTALES DE PEMEX	00,192	D638 P464	2	60'	ACCIONES DE PEMEX CON RESPECTO A LA ECOLOGIA. PROTECCION DE LA ATMOSFERA, BUSQUEDA DEL EQUILIBRIO, CUIDADO DE LOS MARES Y LAGUNAS	PEMEX
JUSTO A TIEMPO. CUARTA VIDEOCONFERENCIA	00,193	R J878IV I584	1	96'	DESCRIBE EL PROCESO "JUSTO A TIEMPO" Y LA FORMA MAS ADECUADA DE IMPLANTARLO EN LA EMPRESA, CONSIDERANDO LA ECONOMIA GLOBAL, PARA PODER COMPETIR EN LA ACTUALIDAD CON LAS GRANDES ORGANIZACIONES	INTERNATIONAL TRAINING CENTER
JUSTO A TIEMPO. CUARTA VIDEOCONFERENCIA	00,194	J878IV I584	2	96'	DESCRIBE EL PROCESO "JUSTO A TIEMPO" Y LA FORMA MAS ADECUADA DE IMPLANTARLO EN LA EMPRESA, CONSIDERANDO LA ECONOMIA GLOBAL, PARA PODER COMPETIR EN LA ACTUALIDAD CON LAS GRANDES ORGANIZACIONES	INTERNATIONAL TRAINING CENTER
LIDERAZGO EN ACCION	00,195	R L534A M45	1	17'	MUESTRA DE PRACTICA DE LIDERAZGO EN CAMPO	PELICULAS MEL S.A.
LIDERAZGO EN ACCION	00,196	L534A M45	2	17'	MUESTRA DE PRACTICA DE LIDERAZGO EN CAMPO	PELICULAS MEL S.A.
ADMINISTRACION POR OBJETIVOS (APO) Y CALIFICACION DE MERITOS	00,197	R A365O M45	1	45'	DIBUJOS ANIMADOS, EXPLICACION SENCILLA SOBRE APO Y SUS METODOLOGIAS	PELICULAS MEL S.A.
ADMINISTRACION POR OBJETIVOS (APO) Y CALIFICACION DE MERITOS	00,198	A365O M45	2	45'	DIBUJOS ANIMADOS, EXPLICACION SENCILLA SOBRE APO Y SUS METODOLOGIAS	PELICULAS MEL S.A.
PAPUA NUEVA GUINEA: HACIA LA MÁQUINA DEL TIEMPO	00,199	R P378 C67	1	47'	JACQUES Y JEAN MICHAEL COUSTEAU VIAJAN A PAPUA, NUEVA GUINEA, Y EXPLORAN GRANDES EXTENSIONES VIRGENES DE SUELO SUBMARINO, RIOS SELVATICOS Y EXOTICAS CULTURAS. TERRITORIO QUE UNA VEZ SE DISTINGUIO POR LA VIOLENCIA RITUAL Y EL CANIBALISMO	THE COUSTEAU SOCIETY
LAS ISLAS MARQUESAS: MONTAÑAS DEL MAR	00,200	R I853 C68	1	50'	VIAJE DESDE MIAMI HASTA LAS ISLAS MARQUESAS, DONDE SE DESCUBRE LA RUTA DE MILES DE MARIPOSAS Y RESTOS DE UN TERRITORIO EXTINTO HABITADO POR CANIBALES	THE COUSTEAU SOCIETY
LAS ISLAS MARQUESAS: MONTAÑAS DEL MAR	00,201	I853 C68	2			
VIAJEROS DEL VIENTOS	00,202	R V535 C68	1	48'	RIESGOSO VIAJE DESDE TANGER HASTA NUEVA YORK EN LA NAVE DE VIENTO DE COSTEAU	THE COUSTEAU SOCIETY
VIAJEROS DEL VIENTOS	00,203	V535 C68	2			
REINGENIERIA Y TQM: MÁS ALLÁ DE LO BÁSICO	00,204	R R456 S26	1	125'	SISTEMAS ADMINISTRATIVOS PARA EL S.XXI (REINGENIERIA, REESTRUCTURACION DE SISTEMAS DE ADMON. ACTUALES. NUEVOS PRINIPIOS DE CREATIVIDAD INDIVIDUAL, ACEPTACION DE RIESGO Y PROPENSION AL CAMBIO PERMANENTE, FILOSOFIA DE MEJORA CONTINUA CON ENFOQUE AL CLIENTE)	INTERNATIONAL TRAINING CENTER
REINGENIERIA Y TQM: MÁS ALLÁ DE LO BÁSICO	00,205	R456 S26	2			

BENCHMARKING	00,206	R B463 S47	1	120'	CONFERENCIA SOBRE EL BENCHMARKING, VISTO COMO HERRAMIENTA DE TRABAJO DE LA ADMINISTRACION NECESARIA EN LA ECONOMIA ACTUAL PARA LAS EMPRESAS QUE DESEAN SOBREVIVIR EN LA ECONOMIA GLOBAL DE NUESTROS DIAS	INTERNATIONAL TRAINING CENTER
BENCHMARKING	00,207	B463 S47	2			
SEMINARIO MAGISTRAL: LA REESTRUCTURACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN JAPONESA PARA EL SIGLO XXI	00,208	R S465 I57	1	90'	PROMUEVE LA EDUCACION INTERNACIONAL Y LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS, A TRAVES DE LAS NUEVAS TECNOLOGIAS, DESCRIBIENDO COMO LAS COMPAÑIAS JAPONESAS ESTAN REESTRUCTURANDO LAS ACTIVIDADES COMERCIALES, TANTO EN EL AMBITO EMPRESARIAL COMO EN EL SOCIAL, CON EL FIN DE CONDUCIR A SU PAIS HACIA UNA MEJORA CONTINUA	INTERNATIONAL TRAINING CENTER
SEMINARIO MAGISTRAL: LA REESTRUCTURACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN JAPONESA PARA EL SIGLO XXI	00,209	S465 I57	2			
EL DICTÁMEN	00,210	R D338 I57	1	12'	EL IMCP REALIZA UN BREVE DESCRIPCION SOBRE EL DICTAMEN EN LA ACTUALIDAD, TIPOS Y CARACTERISTICAS PRINCIPALES.	INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS
PRESEA LÁZARO CÁRDENAS	00,211	R P747 I57	1	30'	ENTREGA DE PRESEA LAZARO CARDENAS 1993. PONENCIA DE OSCAR JOFRE Y CARLOS SALINAS	INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
POCHTECA	00,212	R P634 I57	1	52'	BREVE HISTORIA DEL COMERCIO Y EL SURGIMIENTO DE LA ESCA, EN EL 145 ANIVERSARIO DE LA ESCUELA	INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
POCHTECA	00,213	P634 I57	2			
ESO QUE LLAMAMOS CAMBIO	00,214	R E867 W54	1	10'	SE EXPLICA EL CONCEPTO DE CAMBIO, YA QUE DURANTE AÑOS EL HOMBRE HA TRATADO DE ENTENDERLO, SIN EMBARGO HA SIDO UNA PARADOJA. SE EJEMPLIFICA CON CASOS	THE WIENER GROUP
ESO QUE LLAMAMOS CAMBIO	00,215	E867 W54	2			
ADMINISTRACION POR OBJETIVOS	00,216	R A365 H86	1	25'	METODOLOGIA PARA LLEVAR A CABO LA ADMINISTRACION POR OBJETIVOS	PELICULAS MEL S.A.
ADMINISTRACIÓN POR OBJETIVOS	00,217	A365 H86	2			
AMAZONAS: UN VIAJE A MIL RIOS, EL RÍO ENCANTADO	00,218	R A439 C68	1	98'	EXPEDICION POR EL AMAZONAS A UNA REGION DE 1500 KM A TRAVES DE INEXPLORADAS ALTURAS Y DEPRESIONES DEL RIO AMAZONAS, PARA DESCUBRIR PLANTAS, ANIMALES Y HOMBRES QUE VIVEN AQUÍ	THE COUSTEAU SOCIETY
AMAZONAS: UN VIAJE A MIL RIOS, EL RÍO ENCANTADO	00,219	A439 C68	2			
TAHÍTI: AGUAS DE FUEGO	00,220	R T345 C68	1	48'	VIAJE A LAS ISLAS SOCIEDAD, EN EL PACIFICO SUR A BORDO DEL "CALIPSO". LA REGION DE LOS ATOLONES FUE ESCENARIO DE PRUEBAS NUCLEARES Y HOY, BLANCO DE DETONACION BAJO TIERRA	THE COUSTEAU SOCIETY
TAHÍTI: AGUAS DE FUEGO	00,221	T345 C68	2			
CONTROL Y AUDITORIA	00,222	R C668 S43	1	65'	AUDITORIA PUBLICA, SISTEMAS DE INFORMACION PERIODICA, PAPELES DE TRABAJO, EVALUACION DE SISTEMAS DE CONTROL, AUDITORIA A LOS SERVICIOS PERSONALES Y SUPERVISION DEL TRABAJO DE AUDITORIA	SECRETARÍA DE LA CONTRALORÍA FEDERAL DE LA FEDERACIÓN
CONTROL Y AUDITORIA	00,223	C668 S43	2			
EVENTOS (REMODELACIONES)-ESCA	00,224	R E946 E82	1	26'	GRABACION QUE MUESTRA LAS REMODELACIONES REALIZADAS EN LA ESCA.	ESCA

CONCIERTO DE JAZ	00,225	R C663 I57	1	94'	EN LA ESCA SANTO TOMAS, EN EL AUDITORIO ARMANDO CUSPINERA SE PRESENTA UN GRUPO DE JAZZ ESTADOUNIDENSE MUY FAMOSO CELEBRANDO LA 2A SEMANA CULTURAL EN ESTADOS UNIDOS, EL DIRECTOR DEL GRUPO, ADEMAS DE SER UN EXCELENTE CANTANTE ES UN FAMOSO DIRECTOR Y ACTOR	ESCA
CONCIERTO DE JAZ	00,226	C663 I57	2			
CAMBIO DE ACTITUDES A TRAVÉS DE LA COMUNICACIÓN	00,227	R C363 B47	1	25'	ADMINISTRACION EN ACCION MEDIANTE LA COMUNICACION	PELICULAS MEL S.A.
CAMBIO DE ACTITUDES A TRAVÉS DE LA COMUNICACIÓN	00,228	C363 B47	2			
HAITÍ: LAS AGUAS DEL INFORTUNIO	00,229	R H358 C68	1	50'	CEREMONIAS PARA LA BUENA FORTUNA EN HAITI. LO QUE FUE UN PARAISO TROPICAL, AHORA ES TIERRA EMPOBRECIDA Y SOBREPoblADA	THE COUSTEAU SOCIETY
HAITÍ: LAS AGUAS DEL INFORTUNIO	00,230	H358 C68	2			
MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD	00,231	R M847 I58	1	91'	SE OBSERVAN COMERCIALES INTERNACIONALES QUE PARTICIPAN EN UNA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD 2DA PARTE.	INTERNATIONAL ADVERTISING ASSOCIATION
MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD	00,232	M847 I58	2			
MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD	00,233	M847 I58	3			
MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD	00,234	M847 I58	4			
SEGUNDA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: CÍRCULO DE ORO	00,235	R S448 I58	1	83'	CIRCULO CREATIVO DENTRO DE LA SEGUNDA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD. LOS MEJORES COMERCIALES DE TV DEL MUNDO	INTERNATIONAL ADVERTISING ASSOCIATION
SEGUNDA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: CÍRCULO DE ORO	00,236	S448 I58	2			
SEGUNDA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: CÍRCULO DE ORO	00,237	S448 I58	3			
SEGUNDA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: CÍRCULO DE ORO	00,238	S448 I58	4			
PRÁCTICA INTERNACIONAL DE PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD	00,239	R P733 E82	1	52'	CONFERENCIA REALIZADA POR PASANTES DE ESTE SEMINARIO DE TITULACION. SE COMPARAN LOS PRINCIPIOS O NORMAS CONTABLES DE DIFERENTES PAISES U ORGANISMOS INTERNACIONALES CON LOS DE MEXICO	INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
PRÁCTICA INTERNACIONAL DE PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD	00,240	P733 E82	2			
AMAZONAS: EL NUEVO DORADO, INVASORES Y EXILIADOS	00,241	R A439 C68	1	98'	INDIGENAS DEL AMAZONAS LUCHAN POR ADAPTARSE A LOS CAMBIOS DEL MUNDO MODERNO Y SE AFANAN EN PESADAS LABORES EN LAS MINAS DE SIERRA PELADA, BRASIL, PARA LOGRAR SUS SUEÑOS DE RIQUEZA	THE COUSTEAU SOCIETY
AMAZONAS: EL NUEVO DORADO, INVASORES Y EXILIADOS	00,242	A439 C68	2			
TERCERA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: ÁREA LATINOAMERICANA	00,243	R T475 I58	1			
TERCERA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: ÁREA LATINOAMERICANA	00,244	T475 I58	2			
TERCERA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: ÁREA LATINOAMERICANA	00,245	T475 I58	3			

TERCERA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: ÁREA LATINOAMERICANA	00,246	T475 I58	4	93'	COMERCIALES INTERNACIONALES QUE PARTICIPAN EN UNA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD, 3RA PARTE	INTERNATIONAL ADVERTISING ASSOCIATION
TERCERA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: ÁREA LATINOAMERICANA	00,247	T475 I58	5			
TERCERA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: ÁREA LATINOAMERICANA	00,248	T475 I58	6			
TERCERA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: ÁREA LATINOAMERICANA	00,249	T475 I58	7			
TERCERA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: ÁREA LATINOAMERICANA	00,250	T475 I58	8			
TERCERA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: ÁREA LATINOAMERICANA	00,251	T475 I58	9			
TERCERA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: ÁREA LATINOAMERICANA	00,252	T475 I58	10			
TERCERA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD: ÁREA LATINOAMERICANA	00,253	T475 I58	11			
CALIDAD DE SERVICIO Y ACERCAMIENTO AL CLIENTE	00,254	R C355 H47	1	60'	EJEMPLIFICA LA CALIDAD DE SERVICIO Y EL ACERCAMIENTO AL CLIENTE A TRAVES DE UNA SERIE DE EMPRESAS ARGENTINAS QUE HAN IMPLANTADO UN SISTEMA DE SERVICIOS DE SATISFACCION TOTAL: AMERICAN EXPRESS, XEROX Y COMPAÑIA DE SEGUROS BUENOS AIRES	EDICIONES MACCHI
CALIDAD DE SERVICIO Y ACERCAMIENTO AL CLIENTE	00,255	C355 H47	2			
CALIDAD DE SERVICIO Y ACERCAMIENTO AL CLIENTE	00,256	C355 H47	3			
CALIDAD DE SERVICIO Y ACERCAMIENTO AL CLIENTE	00,257	C355 H47	4			
CALIDAD DE SERVICIO Y ACERCAMIENTO AL CLIENTE	00,258	C355 H47	5			
CALIDAD DE SERVICIO Y ACERCAMIENTO AL CLIENTE	00,259	C355 H47	6			
CALIDAD ESTRATÉGICA TOTAL APLICADA: (PROCESO TQM)	00,260	C355 R36	3	60'	MUESTRA UNA METODOLOGIA PLANTEADA EN 4 ETAPAS PARA LOGRAR LA CALIDAD TOTAL, A TRAVES DE LOS CASOS ESPECIFICOS DE DOS EMPRESAS EN ARGENTINA, XEROX Y NSR, LAS CUALES HAN LOGRADO IMPLANTAR EL SISTEMA DE CALIDAD TOTAL CON GRAN ÉXITO	EDICIONES MACCHI
CALIDAD ESTRATÉGICA TOTAL APLICADA: (PROCESO TQM)	00,261	C355 R36	4			
CALIDAD ESTRATÉGICA TOTAL APLICADA: (PROCESO TQM)	00,262	C355 R36	5			
CALIDAD ESTRATÉGICA TOTAL APLICADA: (PROCESO TQM)	00,263	C355 R36	6			
REGLAMENTO GENERAL DE ESTUDIOS: VERSIÓN PARA DOCENTES	00,264	R445 I57 2010	1	6' 29"	FUNDAMENTA EL POR QUÉ ESTABLECER UN NUEVO REGLAMENTO; EN BASE A LA CALIDAD Y PERTINENCIA, FLEXIBILIDAD, INTERNACIONALIZACIÓN Y MOVILIDAD	IPN
REGLAMENTO GENERAL DE ESTUDIOS: VERSIÓN PARA ESTUDIANTES CON ARTÍCULOS	00,265	R445 I57 2010	1	4' 25"	FUNDAMENTA EL POR QUÉ ESTABLECER UN NUEVO REGLAMENTO; EN BASE A LA CALIDAD Y PERTINENCIA, FLEXIBILIDAD, INTERNACIONALIZACIÓN y MOVILIDAD	IPN



BIENVENIDA A LOS ESTUDIANTES DE NUEVO INGRESO	00,266	B368 I57 2010	1	9'	MUESTRA TODO LO QUE EL IPN OFRECE A SUS ESTUDIANTES.	IPN
HOMENAJE AL MAESTRO ARTURO DÍAZ ALONSO	00,267	H664 U558	1	1' 26"	PRESENTA LA SEMBLANZA BIÓGRAFICA DEL MAESTRO, ASÍ COMO SU TRAYECTORIA PROFESIONAL Y RECONOCIMIENTOS OBTENIDOS	UNAM, FCA
ÉTICA DE LOS NEGOCIOS: SERIE DE TELEVISIÓN	00,268	E853 U558 V.1	1	1' 52"	INCLUYE 2 PROGRAMAS, EL PRIMERO: "LA ÉTICA EN LA FORMACIÓN UNIVERSITARIA Y EL SEGUNDO: "ÉTICA DE LOS IMPUESTOS, JUSTICIA Y EQUIDAD"	UNAM, FCA
ÉTICA DE LOS NEGOCIOS: SERIE DE TELEVISIÓN	00,269	E853 U558 V.2	1	1' 50"	CONTIENE EL PROGRAMA 3 DE LA SERIE, TITULADO "ÉTICA DE LAS FINANZAS" Y EL PROGRAMA 4: "¿ES ÉTICO EL TÉRMINO DE RECURSOS HUMANOS?"	UNAM, FCA
ÉTICA DE LOS NEGOCIOS: SERIE DE TELEVISIÓN	00,270	E853 U558 V.3	1	1' 49"	ES EL 3ER. VOLUMEN DE LA SERIE Y PRESENTA LOS PROGRAMAS 5 Y 6 TITULADOS: " ÉTICA EN LA MERCADOTECNIA" Y "¿SON MORALES LOS CÓDIGOS DE ÉTICA?"	UNAM, FCA
UNA COMUNIDAD DE 100- UN PROGRAMA SOBRE DIVERSIDAD	00,271	R U533 P45	1	2'	SORPERÉNDASE AL ENCONTRAR DATOS ESTADÍSTICOS DE LO QUE OCURRIRÍA EN NUESTRO PLANETA SI LA POBLACION SE REDUJERA A UNA COMUNIDAD DE 100 PERSONAS. UN PROGRAMA EXCELENTE PARA INICIAR UNA REUNION SOBRE DIVERSIDAD, O COMO APOYO DIDACTICO PARA ENTENDER LOS FENÓMENOS POBLAVIONALES Y LAS DIFERENCIAS ENTRE LOS SERES HUMANOS	PELICULAS MEL S.A.
LA PRESENTACION ORAL EXITOSA	00,272	R P747 P45	1	14'	ESTE VIDEO CONTIENE SIES PUNTOS QUE SON DE GRAN IMPORTANCIA PARA LLEVAR A CABO UNA EXPOSICIÓN.	PELICULAS MEL S.A.
ESTE PREPARADO PARA HABLAR	00,273	R E884 P45	1	26'	HABLAR EN PUBLICO REPRESENTA LA MEJOR OPORTUNIDAD QUE CUALQUIER PERSONA PUEDE TENER PARA CONVENCER, INFORMAR, CREAR CONFIANZA, OBTENER APOYO Y AVANZAR EN SU CARRERA. EN EN ESTE PROGRAMA USTED OBSERVARÁ A UN EXPERTO QUE AYUDA A UN AMIGO A PREPARAR UN DISCURSO, ORIENTÁNDOLO A SU AUDITORIO; CÓMO ORGANIZARLO EN UNA ESTRUCTURA MUY SENCILLA DE 3 PASOS, HACIENDO USO DE SUSGESTOS, SU VOZ, SU CONDUCTA VISUAL, Y SUS PAUSAS, DE UN LENGUAJE VIVAZ Y DE ALGUNAS CITAS LITERARIAS, PARA QUE SE ANIME SU DISCURSO, MANTENIENDO LA CALMA QUE LE PERMITA INSPIRAR A SU AUDITORIO, Y DEJARLO CON UNA IMPRESIÓN PODEROSA Y DURADERA. CUANDO SE LE PRESENTE ESTA OPORTUNIDAD APROVECHE ESTE PROGRAMA "ESTÉ PREPARADO PARA HABLAR"	PELICULAS MEL S.A.
RECICLE	00,274	R R435 P45	1	16'	MUCHAS COSAS QUE TIRAMOS PUEDEN RECICLARSE, ¿PERO QUÉ SIGNIFICA RECICLAR? ESTE PROGRAMA EXPLICA EL PROCESO Y MUESTRA LA LISTA DE COSAS Y PRODUCTOS RECICLABLES QUE PUEDE SER MUY LARGA.VEMOS QUE MUCHOS ARTÍCULOS ROTOS PASAN POR EL PROCESO DE RECICLAJE Y PUEDEN FABRICARSE NUEVOS PRODUCTOS.	PELICULAS MEL S.A.

REUSE	00,275	R R487 P45	1	13'	LA UTILIDAD DE MUCHOS PRODUCTOS DOMÉSTICOS PUEDE AMPLIARSE MODIFICÁNDOLOS O CREANDO NUEVOS USOS PARA ELLOS. eSTE PROGRAMA NOS MUESTRA COMO HACERLO. CON EL PASTO DE LOS JARDINES Y LOS RESIDUOS DE ALIMENTOS DE LA COCINA SE PUEDE HACER ABONO PARA LA TIERRA: LOS RECIPIENTES, LOS ENVASES Y LAS BOTELLAS PUEDEN SER RELLENADOS UNA Y OTRA VEZ; LAS PIEZAS DE LOS AUTOS SE PUEDEN REACONDICIONAR... ; Y ESTO ES SOLO EL PRINCIPIO!a utilidad de muchos productos domésticos puede ampliarse modificándolos o creando nuevos usos para ellos. Este programa nos muestra como hacerlo. Con el pasto de los jardines y los residuos de alimentos de la cocina se puede hacer abono para la tierra; los recipientes, los envases y las botellas pueden ser rellenos una y otra vez; las piezas de los autos se pueden reacondicionar..., ;y esto es solo el principio!	PELICULAS MEL S.A.
COMUNICACIÓN: AGENDA NO VERBAL	00,276	R C668 P45	1	30'	UN BUEN DIRIGENTE, DEBE SER BUEN COMUNICADOR, TANTO VERBAL COMO CORPORALMETE. MUESTRA LOS RESULTADOS QUE SE OBTIENEN AL DARA EL MISMO MENSAJE EN DOS FROMAS DISTINTAS. LOS COMPORTAMIENTOS NO VERBALES ACTUAN PARA REFORZAR O CONTRADECIR EL MENSAJE VERBAL.	PELICULAS MEL S.A.
COMUNICACIÓN ORAL: EL PODER DE LA PALABRA	00,277	R C668 P45	1	24'	EXAMINA LOS CONCEPTOS BÁSICOS Y LAS FALLAS DE LA COMUNICAIÓN, EN FORMA AMENA Y DIDÁCTICA. SE CONCENTRA ESPECÍFICAMENTE EN LAS CUALIDADES QUE DEBE TENER UN COMUNICADOR Y LAS TÉCNICAS QUE ASEGURAN UN MEJOR CONTROL DEL PROCESO DE COMUNICACIÓN	PELICULAS MEL S.A.
MULTIPLE INTELLIGENCES, DISCOVERING THE GIFTEDNESS IN ALL	00,278	R M858 N 38	1	30'	EL ESTUDIO DE LA INTELIGENCIA Y DEL CRECIMIENTO HA SIDO SIEMPRE UNA CIENCIA EN DESARROLLO. EN LA TEORIA DE LAS INTELIGENCIAS MÚLTIPLES LA SOCIEDAD ACOGE LA NOCIÓN DE QUE TODOS LOS NIÑOS PUEDEN APRENDER Y DE QUE EXISTEN DONES DENTRO DE CADA UNO.LA TAREA COMO EDUCADORES ES LA DE ENCONTRAR Y ALIMENTAR ESOS DONES	NATIONAL PROFESSIONA L RESOURCES , INC
EL ARTE DE LA CRITICA ... COMO DARLA Y RECIBIRLA	00,279	R A748 P45	1	21'	EL ARTE DE DAR LA CRÍTICA SERÁ SU GUÍA PARA CRITICAR CON TACTO Y CONSTRUCTIVANTE. APRENDERÁ A PLANIFICAR SUS CRÍTICAS PARA QUE TENGAN LA MAXIMA EFECTIVIDAD Y PARA QUE NO RECIBA UNA RESPUESTA DEFENSIVA	PELICULAS MEL S.A.
COMO METERIA UNA JIRafa EN UN REFRIGERADOR	00,280	R C666 P45	1	11'	ESTE DIVERTIDO CORTROMETAJE SERÁ DE GRAN AYUDA PARA INICIAR UNA SESIÓN EN SU EMPRESA. AL MOSTAR ESTE PROGRAMA, LOS PARTICIPANTES SE SALDRÁN DEL PENSAMIENTO CONVENCIONAL, PARA PROVOCAR QUE PIENSEN CON ORIGINALIDAD Y CON ENTUSIASMO ANTES DE INICIAR LAS SESIÓN FORMAL. ESTIMULARÁ A BUSCAR RESPUESTAS SENCILLAS, A PENSAR EN LAS CONSECUENCIAS DE SUS ACTOS, A USAR TODA LA INFORMACIÓN DISPONIBLE Y AYUDAR A CENTRAR LA ATENCIÓN EN TODO EL PROBLEMA Y NO NOLO EN UNA DE SUS PARTES.	PELICULAS MEL S.A.
COMO HACER BUENAS PRESENTACIONES Y GANARSE A SU AUDITORIO: PTE V	00, 281	R C666 P45 V5	1	7'	CONSTA DE 5 PROGRAMAS, (NOS. 2050,2051,2052,2053 Y 2054) SENSACIONAL SERIE PARA LA FORMACION DE INSTRUCTORES, Y PARA QUE CUALQUIER PERSONA QUE TENGA QUE HACER UN DISCURSO LO HAGA CON IMPACTO. UNA EXCELENTE HERRAMIENTA QUE LE AYUDARÁ A ENRIQUESER O MEJORAR SUS TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN	PELICULAS MEL S.A.
COMO HACER BUENAS PRESENTACIONES Y GANARSE A SU AUDITORIO:PTE. IV	00,282	R C666 P45 V.4	1	8'	CONSTA DE 5 PROGRAMAS, (NOS. 2050,2051,2052,2053 Y 2054) SENSACIONAL SERIE PARA LA FORMACION DE INSTRUCTORES, Y PARA QUE CUALQUIER PERSONA QUE TENGA QUE HACER UN DISCURSO LO HAGA CON IMPACTO. UNA EXCELENTE HERRAMIENTA QUE LE AYUDARÁ A ENRIQUESER O MEJORAR SUS TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN	PELICULAS MEL S.A.

<b>COMO HACER BUENAS PRESENTACIONES Y GANARSE A SU AUDITORIO: PTE III</b>	00, 283	R C666 P45 V.3	1	8'	CONSTA DE 5 PROGRAMAS, (NOS. 2050,2051,2052,2053 Y 2054) SENSACIONAL SERIE PARA LA FORMACION DE INSTRUCTORES, Y PARA QUE CUALQUIER PERSONA QUE TENGA QUE HACER UN DISCURSO LO HAGA CON IMPACTO. UNA EXCELENTE HERRAMIENTA QUE LE AYUDARÁ A ENRIQUESER O MEJORAR SUS TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN	PELICULAS MEL S.A.
<b>SERIE PARA EL DELLO DEL PERSONAL, MODULO 10_ SE CREATIVO FRENTE AL CAMBIO</b>	00,284	R S475 P45	1	12'	ESTE PROGRMA AYUDA A IDENTIFICAR LOS BENEFICIOS DEL CAMBIO, A USAR UN ANÁLISIS DE CAMPO PARA ADMINISTRARLO, A HACER QUE LOS LÍDERES QUE ADMINISTRAN EL CAMBIO SEAN MÁS EFEICACES Y A ASMINISTRAR LAS SITUACIONES DE CAMBIO ENFATIZANDO LOS BENEFICIOS.	PELICULAS MEL S.A.
<b>UNA MEJOR MANERA DE PENSAR</b>	00, 285	R U536 P45	1	10'	ESTE PROGRAMA, DE DIBUJOS ANIMADOS Y SIN NARRACIÓN, DEMUESTRA EN FORMA SATÍRICA LA IMPORTANCIA DE ACEPTAR EL CAMBIO, EL IMPACTO, DE LA TECNOLOGÍA Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS GRUPOS ORGANIZADOS.	PELICULAS MEL S.A.
<b>MANEJO DE OBJECIONES</b>	00,286	R M364 P45	1	17'	PRESENTA UNA SERIE DE ESCENAS EN LAS QUE VARIOS VENDEDORES HÁBILES SE ENFRENTAN A DISTINTAS OBJECIONES Y MANEJARLAS PARA SATISFACER AL CLIENTE. EL MANEJO DE LAS OBJECIONES DE LOS CLIENTES ES UNA TECNICA DE VENTAS MÁS IMPORTANTES POR QUE CONDUCE DIRECTMENTE AL CIERRE.	PELICULAS MEL S.A.
<b>UN CLIENTE DIFICIL</b>	00,287	R U536 P45	1	10'	PRESENTA A MIGUEL MIGIELES EN EL MUNDO DE LAS VENTAS, MIGUEL SE REGISTRE A LOS MEJORES PUNTOS DE VENTA. FINALMENTE CAE ANTE EL VENDEADOR MENOS INDICADO. UNA DISCUSIÓN DE LAS RESPUESTAS DE MIGUEL PROVOCA UN BUEN ANÁLISIS DEL VALOR DE LAS TÉCNICAS DE VENTA FLEXIBLES.	PELICULAS MEL SA.
<b>UNA VIDA.. 12 PALABRAS SENCILLAS</b>	00, 288	R U538 P45	1	6'	DOCE PALABRAS QUE NO SE PRONUNCIAN Y QUE CREAN UN RETO A SU IMAGINACIÓN HACIÉNDOLE PENSAR EN LA VIDA DESDE EL PRINCIPIO HASTA EL FINAL. NACIMIENTO, CONFIANZA, EQUILIBRIO, DIOS, HORMONAS, SEXO, VISIÓN, AMOR, TRABAJO, MIEDO, BALANCE,FIN, SIN NARRACIÓN.	PELICULAS MEL SA.
<b>PIENSE EN GANAR</b>	00, 289	R P546 945	1	30'	PRESENTA A GEORGE BLANDA, JUGADOR DE FUTBOL Y VENDEADOR VETERANO. CAMPEÓN EN AMBAS ACTIVIDADES. BLANDA DA A CONOCER SUS SECRETOS PARA SER CAMPEÓN EN UNA FORMA DIRECTA Y HONESTA, DE VENDER A VENDEADOR.	PELICULAS MEL SA.
<b>COMO VENDER CALIDAD</b>	00,290	R C666 P45	1	30'	UNA RESPUESTA PARA LOS CASOS EN QUE LOS VENDEORES O LOS CONCESIONARIOS, ESTÁN TENIENDO PROBLEMAS CON SUS PROSPECTOS O CLIENTES, QUE PIENSAN QUE LOS PRECIOS ESTÁN ELAVADOS, QUE LA COMPETENCIA OFRECE MEJOR PRODUCTO O MEJOR SEVICIO, A MÁS BAJO COSTO.	PELICULAS MEL SA.
<b>COMO VENDER A CLIENTES DIFICILES</b>	00,291	R C666 P45	1	17'	PRESENTA UNA GUÍA PRÁCTICA QUE NOS MUESTRA LOS DIFERENTES TIPOS DE CLIENTES DIFICILES Y LAS PERSONALIDADES QUE DESARROLLAN, ASÍ COMO TAMBIÉN NOS MUESTRA CÓMO TRATAR CON ELLOS Y TECNICAS PARA CONCRETAR VENTAS	PELICULAS MEL SA.
<b>EL CIERRE DE LA VENTA</b>	00,292	R C547 P45	1	16'	RETIRA EL VELO DE MISTERIO QUE RODEA ESTE PASO FINAL, POR MEDIO DE UNA SEIRE DE ESCENAS QUE DESCRIBEN SITUACIONES COMUNES, EN DONDE SE CIERRAN DIFERENTES VENTAS, MEDIANTE LA COLABORACION DE TRES IMPORTANTES CONSULTORES EN VENTAS Y MERCADOTECNIA. EL PROGRAMA DEMUESTRA CON CLARIDAD QUE EL CIERRE EXITOSA DE LA VENTA ES EL RESULTADO LÓGICO DEL EMPLEO DE DESTREZAS ADECUADAS DE VENTAS.	PELICULAS MEL SA.

<p><b>QUE ES BENCHMARKING</b></p>	<p>00,293</p>	<p>R Q447 P45</p>	<p>1</p>	<p>15'</p>	<p>EL PROCESO DE BENCHMARKING ES UNA PARTE POCO ENTENDIDA DEL CAMPO DE LA CALIDAD. ESENCIALMENTE ES EL PROCESO POR EL QUE LAS EMPRESAS BUSCAN E IMPLEMENTAN LAS MEJORES PRÁCTICAS INTERNACIONALES EN TODOS LOS ASPECTOS DE SU ORGANIZACION. ESTE PROGRAMA EXPLICA LOS PASOS FUNDAMENTALES DEL BENCHMARKING COMO: LA ELECCION DEL PROCESO , LA SELECCION Y ADIESTRAMIENTO DE LOS EQUIPOS DE TRABAJO, LA BUSQUEDA DE LOS SOCIOS ADECUADOS, EL ANÁLISIS DE SU PROPIO PROCESO, Y EL DESCUBRIMIENTO DE LAS DIFERENCIAS CON OTROS Y LA PUESTA EN PRÁCTICA DE LOS CAMBISO NECESARIOS</p>	<p>PELICULAS MEL SA.</p>
<p><b>PETER DRUCKER, EL LIDER DEL CAMBIO, LIDERAZGO EN TIEMPOS DE CAMBIO ACELERADO</b></p>	<p>00,294</p>	<p>R P484 P48 V.1</p>	<p>1</p>	<p>30'</p>	<p>LIDERAZGO EN TIEMPOS DE CAMBIO ACELERADO: aPRNEDER A TRABAJAR CON PERSONAL QUE NO RESPONDE AL CONCEPTO TRADICIONAL DE EMPLEADO-SUBORDINADO. DE LA FIGURA DEL "JEFE" A LA DE "SOCIO": DIRIGIR A PERSONAS CON CONOCIMIENTOS TÉCNICOS MAYORES QUE LOS NUESTROS. DESARROLLAR LA CPACIDAD PARA APRENDER DEL EXTERIOR, FUERA DE LA EMPRESA Y FUERA DEL SECTOR. MANAGEMENT NO ES PODER,MANAGEMENT ES RESPONSABILIDAD. CONSTRUIR LA ORGANIZACION EN BASE A LA RESPONSABILIDAD. DEBEMOS ACOSTUMBRARNOS A PREGUNTAR A NUESTRA GENTE: "¿DE QUÉ DEBERÍAS SER RESPONSABLE, EN TÉRMINOS DE RESULTADOS, DESEMPEÑO Y CONTRIBUCIÓN?"</p>	<p>GESTION Y PLANIFICACIO N INTEGRAL ,S.A.</p>
<p><b>PETER DRUCKER, EL LIDER DEL CAMBIO, INCENTIVAR Y RETRIBUIR EL CAMBIO</b></p>	<p>00,295</p>	<p>R P484 P48 V.2</p>	<p>1</p>	<p>30'</p>	<p>INCENTIVAR Y RETRIBUIR EL CAMBIO:¿SU EMPRESA REMUNERA EXCESIVAMENTE A LA CUPULA DIRECTIVA? VINCULANDO LOS SALARIOS AL RENDIMIENTO. EVITAR EL RIESGO DE CONCENTRARSE DEMASIADO EN LOS BENEFICIOS DEL PRESENTE, PONIENDO EL FUTURO SISTEMÁTICAMENTE. ¿DEBE DEFINIRSE LA REMUNERACION EN FUNCIÓN DEL NUMERO DE SUBORDINADOS? APRENDER A VALORAR LA CONTRIBUCIÓN INDIVIDUAL, POR ENCIMA DE SU RANGO. LA RETRIBUCIÓN DE LAS "ESTRELLAS". CÓMO DESARROLLAR UN SISTEMA DE APRENDIZAJE CONTINUO PARA PREVENIR LA OBSOLENCIA PREMATURA</p>	<p>GESTION Y PLANIFICACIO N INTEGRAL ,S.A.</p>
<p><b>PETER DRUCKER, EL LIDER DEL CAMBIO , PREDECIR EL FUTURO... ¿ O CREARLO?</b></p>	<p>00, 296</p>	<p>R P484 P48 V.3</p>	<p>1</p>	<p>30'</p>	<p>PREDECIR EL FUTURO... ¿ O CREARLO? PLANIFICACIÓM: DESTINAR RECURSOS ACTUALES A UN FUTURO INCIERTO. LA FUNCIÓN DEL MANAGEMENT ES TOMAR DECISIONES PARA CREAR EL FUTURO. LA PLANIFICACIÓN CONVENCIONAL: POR QUÉ PROYECTAR TENDENCIAS YA NO FUNCIONAN. 1) LOS "ESCENARIOS" (CASO sHELL): "¿Y SI LA COMPETENICA NOS LLEGARA DESDE IS LUNA?" 2) LAS "VENTANAS DE OPORTUNIDAD ". ¿EXPLOTAMOS LOS CAMBIOS O LUCHAMOS CONTRA ELLOS? ¿PODEMOS TRANSFORMARLOS EN OPORTUNIDAD? 3) HACER QUE LAS COSAS OCURRAN: EN LOS SECOTRES COMO CAMBIO MAS RAPIDO NO ES POSIBLE ESPERAR HASTA QUE LAS COSAS OCURREN. CONCLUSION: LOS CINCO PECADOS CAPITALES DE LAS EMPRESAS</p>	<p>GESTION Y PLANIFICACIO N INTEGRAL ,S.A.</p>
<p><b>6 FORMAS EFECTIVAS DE COMO ARRUINAR TU VIDA</b></p>	<p>00,297</p>	<p>R S457 G66</p>	<p>1</p>	<p>30'</p>	<p>ES UN AUDIO GRABADO EN GUANAJUATO MÉXICO, QUE SE PRESENTA COMO 6 ESMOCIONES NO SANS , SON MAS PELIGROSAS EN LA VIDA, QUE LAS PEORES ENFERMEDADES. SI NO APRENDEMOS A MANEJARLAS PUEDEN ARRUINARA LA VIDA PERSONAL Y LABORAL.</p>	<p>DIRECTO CORPORATIO N S.C</p>
<p><b>LA MERCADOTECNIA NO ES UN DEPARTAMENTO ES UNA FILOSOFIA</b></p>	<p>00,298</p>	<p>R M473 P45</p>	<p>1</p>	<p>25'</p>	<p>HACER DIENERO NO ES LA FUNCIÓN DE UN NEGOCIOS. ¡HACER DINERO ES LA META DEL NEGOCIO! CUANDO SE CONFUNDE LA META CON LA FUNCION, SE COMETE UN ERROR . A TRAVÉS DE UNA SERIE DE ANÉCDOTAS Y MENSAJES REALES DE SITUACIONES, SE ENFATIZA LA IMPORTANCIA DEL SERVICIO, LA ACTITUD POSITIVA Y LOS BENEFICIOS QUE UN CLIENTE ESPERA RECIBIR CUANDO SU DINERO PATROCINA A UNA EMPRESA</p>	<p>PELICULAS MEL SA.</p>

<b>COMUNICACIÓN CON EL GRUPO</b>	00,299	R C668 P45	1	23'	ESTE PROGRAMA IDENTIFICA LAS APTITUDES BÁSICAS QUE SE REQUIEREN PARA COMUNICARSE CON EL GRUPO A TRAVÉS DE UNA SESIÓN DE ENTRENAMIENTO SOBRE COMUNICACIÓN. DURANTE LA SESIÓN, EL INSTRUCTOR ANALIZA ESTAS APTITUDES Y DEMUESTRA POR LA FORMA EN QUE MANEJA AL GRUPO, CÓMO PUEDEN APLICARSE EN LA PRÁCTICA aplicarse en la práctica.	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>CÓMO HACER BUENAS PRESENTACIONES Y GANARSE A SU AUDITORIO: AYUDAS VISUALES</b>	00,300	R C666 P45	1	15'	SERIE PARA LA FORMACIÓN DE INSTRUCTORES, Y PARA CUALQUIER PERSONA QUE TENGA QUE HACER UN DISCURSO LO HAGA CON IMPACTO. UNA EXCELENTE HERRAMIENTA QUE LE AYUDARÁ A ENRIQUECER O MEJORAR SUS TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN.	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>CÓMO HACER BUENAS PRESENTACIONES Y GANARSE A SU AUDITORIO: HABILIDADES DEL PRESENTADOR</b>	00,301	R C666 P45	1	20'	SERIE PARA LA FORMACIÓN DE INSTRUCTORES, Y PARA CUALQUIER PERSONA QUE TENGA QUE HACER UN DISCURSO LO HAGA CON IMPACTO. UNA EXCELENTE HERRAMIENTA QUE LE AYUDARÁ A ENRIQUECER O MEJORAR SUS TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN.	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>COMUNICACIÓN NO VERBAL: LOS SIGNOS EN LA COMUNICACIÓN</b>	00,302	R C668 P45	1	13'	CONSTANTEMENTE ENVIAMOS Y RECIBIMOS MENSAJES NO-VERBALES, QUE REVELAN NUESTRAS ACTITUDES Y NUESTROS SENTIMIENTOS, ANTES DE QUE DIGAMOS UNA PALABRA. AL AUMENTAR NUESTRA COMPRENSIÓN DE LOS MENSAJES NO-VERBALES, PODEMOS MEJORAR NUESTRA HABILIDAD PARA COMUNICARNOS Y TRABAJAR EFICAZMENTE CON OTROS.	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>CREATIVIDAD: UNA FORMA DE VOLAR</b>	00,303	R C743 P45	1	10'	UN PROGRAMA QUE POR SI MISMO ES MUY CREATIVO. NOS MUESTRA ALGUNAS FORMAS EN QUE LA CREATIVIDAD HA CONTRIBUIDO AL DESARROLLO DE LA HUMANIDAD A TRAVÉS DE LAS EXPERIENCIAS DEL DESARROLLO DE LA AVIACIÓN. EXCELENTE PROGRAMA PARA INICIAR UN CURSO O CONFERENCIA.	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>OPTIMIZING INTELLIGENCES: VERSIÓN EN ESPAÑOL</b>	00,304	R O685 N38	1	48'	VIDEO QUE NOS MUESTRA LA MANERA EN QUE LOS PRECURSORES DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL ENSEÑAN A OPTIMIZAR LA INTELIGENCIA A TRAVÉS DE INTEGRAR EL PENSAMIENTO, LAS EMOCIONES Y LA CREATIVIDAD	NATIONAL PROFESSIONAL RESOURCES , INC
<b>NEGOCIACIÓN: EL PROCESO DE GANAR-GANAR</b>	00,305	R N446 P45	1	24'	PRESENTA LOS CONCEPTOS QUE PUEDEN APLICARSE CUANDO LA NEGOCIACIÓN ES EL MEDIO PARA RESOLVER PROBLEMAS. HACE ÉNFASIS EN LA FILOSOFÍA DE QUE EN UNA NEGOCIACIÓN EXITOSA, TODOS GANAN. CUANDO LAS PARTES SE ENCUENTRAN SATISFECHAS CON LOS RESULTADOS, TRABAJAN CON EMPEÑO PARA ALCANZAR EL ÉXITO.	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>TODOS PODEMOS SER LÍDERES</b>	00,306	R N446 P45	1	15'	PROGRAMA MOTIVACIONAL CLÁSICO DISEÑADO PARA TODO EL PERSONAL. MOTIVA A LA GENTE A COMPROMETERSE CON LOS RETOS, A COMUNICARSE CON LOS JEFES Y A TRABAJAR EN EQUIPO PARA OBTENER ÓPTIMOS RESULTADOS. REFUERZA EL ENORME VALOR QUE TIENE EL COMPROMETERSE Y PARTICIPAR EN TODOS LOS NIVELES DE LA ORGANIZACIÓN.	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>EJERCICIOS PARA DESARROLLAR HABILIDADES DE COMUNICADOR</b>	00,307	R E447 P45	1	17'	LA COMUNICACIÓN EFICAZ REQUIERE LA HABILIDAD DE EMPATARSE CON LOS DEMÁS Y ENTENDER CÓMO PERCIBEN LAS IDEAS Y LA INFORMACIÓN. LA BUENA COMUNICACIÓN REQUIERE QUE LOS SUPERVISORES SEPAN ESCUCHAR.	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>LOS VIKINGOS: CÓMO DESARROLLAR LAS METAS DEL EQUIPO</b>	00,308	R V555 P45	1	10'	ESTE DIVERTIDO PROGRAMA DE DIBUJOS ANIMADOS PUEDE SER USADO PARA: SOLUCIÓN DE PROBLEMAS, LA VISUALIZACIÓN CREATIVA, CONVERTIR SUEÑOS EN METAS Y ESTÁ ACOMPAÑADO DE UNA EXCELENTE GUIA PARA FACILITAR EL MANEJO DEL TEMA DE DESARROLLO DE LAS METAS DE EQUIPO	PELÍCULAS MEL, S.A.

EL INNOVADOR	00,309	R I566 P45	1	6'	PRESENTACIÓN EN DIBUJOS ANIMADOS DE UN HOMBRE CON ÉXITO AL QUE SE LE IMITA EN LO QUE HACE RESPECTO A SU ESTILO. HACE MEDITAR ACERCA DE LA ENAJENACIÓN Y LA MODA	PELÍCULAS MEL, S.A.
SEA CREATIVO FRENTE AL CAMBIO	00,310	R S437 P45	1	12'	ES EL MÓDULO 10 DE LA SERIE PARA EL DESARROLLO DEL PERSONAL Y AYUDA A IDENTIFICAR LOS BENEFICIOS DEL CAMBIO Y A HACER QUE LOS QUE LIDEREAN EL CAMBIO SEAN MÁS EFICACES EN SU ADMINISTRACIÓN	PELÍCULAS MEL, S.A.
REDUZCA	00,311	R R438 P45	1	14'	VIDEO ECOLÓGICO QUE NOS DA TIPS PARA GENERAR MENOS DESPERDICIOS, EMPEZANDO, POR EJEMPLO CON LO QUE COMPRAMOS	PELÍCULAS MEL, S.A.
¿QUIÉN ASESINO A LA VENTA?	00,312	R Q546 P45	1	24'	PELICULA QUE MUESTRA LA FORMA EN QUE LAS BARRERAS COMUNICACIONALES, ERRORES ADMINISTRATIVOS Y MALAS ACTITUDES PUEDEN LLEVAR AL FRACASO DE UN BUEN NEGOCIO	PELÍCULAS MEL, S.A.
¿QUIÉN ASESINO A LA VENTA?	00,313	Q546 P45 Ej.2	2	24'	PELICULA QUE MUESTRA LA FORMA EN QUE LAS BARRERAS COMUNICACIONALES, ERRORES ADMINISTRATIVOS Y MALAS ACTITUDES PUEDEN LLEVAR AL FRACASO DE UN BUEN NEGOCIO	PELÍCULAS MEL, S.A.
COMO CONTROLAR SU TIEMPO Y SU VIDA	00,314	R C666 P45	1	26'	SENCILLOS PERO IMPORTANTES PASOS PARA APRENDER A MANEJAR EL TIEMPO. EL TIEMPO ES VIDA, SI SE PIERDE EL TIEMPO SE PIERDE LA VIDA	PELÍCULAS MEL, S.A.
COMO CONTROLAR SU TIEMPO Y SU VIDA	00,315	C666 P45 Ej.2	2	26'	SENCILLOS PERO IMPORTANTES PASOS PARA APRENDER A MANEJAR EL TIEMPO. EL TIEMPO ES VIDA, SI SE PIERDE EL TIEMPO SE PIERDE LA VIDA	PELÍCULAS MEL, S.A.
CAPACITACION PARA EL MEJOR DESEMPEÑO DEL FACTOR HUMANO, CAPACITACION Y DESARROLLO, ESTRATEGIA PARA VENCER.	00,316	R C373 E247	1	20'	MUESTRA EN FORMA SENCILLA E ILUSTRATIVA LA FORMA EN QUE UNA PERSONA DEBE SUPERAR EL MIEDO AL FRACASO Y APRENDER A RESOLVER LOS PROBLEMAS QUE SE LE PRESENTAN COMO UNA FORMA DE LOGRAR EL EXITO	EBESA
CAPACITACION PARA EL MEJOR DESEMPEÑO DEL FACTOR HUMANO, CAPACITACION Y DESARROLLO, ESTRATEGIA PARA VENCER.	00,317	C373 E247 Ej.2	2	20'	MUESTRA EN FORMA SENCILLA E ILUSTRATIVA LA FORMA EN QUE UNA PERSONA DEBE SUPERAR EL MIEDO AL FRACASO Y APRENDER A RESOLVER LOS PROBLEMAS QUE SE LE PRESENTAN COMO UNA FORMA DE LOGRAR EL EXITO	EBESA
LOS POLITÉCNICOS	00,318	R P655 I57	1	25'	RESUMEN DEL NOTICIERO DEL IPN, CANAL 11 DEL 25 DE FEBRERO DE 1994.	IPN
LOS POLITÉCNICOS	00,319	P655 I57 Ej.2	2	25'	RESUMEN DEL NOTICIERO DEL IPN, CANAL 11 DEL 25 DE FEBRERO DE 1994.	IPN
MEXTIZOS 500 AÑOS DESPUÉS: EL INDÍGENA QUE SOMOS	00,320	R M498 S43	1	30'	NOS RECUERDA NUESTROS ORIGENES INDÍGENAS Y MUESTRA DIVERSAS TRADICIONES ACTUALES QUE SON MEZCLA DE LO AMERICANO Y EUROPEO QUE POSEEMOS	SECRETARIA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
MEXTIZOS 500 AÑOS DESPUÉS: EL INDÍGENA QUE SOMOS	00,321	M498 S43 Ej.2	2	30'	NOS RECUERDA NUESTROS ORIGENES INDÍGENAS Y MUESTRA DIVERSAS TRADICIONES ACTUALES QUE SON MEZCLA DE LO AMERICANO Y EUROPEO QUE POSEEMOS	SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
CHAPALA: EN LUCHA CONTRA LA EXTINCION/ LA PRODUCCION GANADERA Y DEL CACAO EN TABASCO/ EL DESIERTO QUE CAMINA	00,322	R C537 S43	1	76'	DESCRIBE ESTOS DIFERENTES LUGARES, MOSTRANDO SUS DIFERENTES ASPECTOS Y BENEFICIOS PARA LAS COMUNIDADES DONDE SE ENCUNTRAN	SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
CHAPALA: EN LUCHA CONTRA LA EXTINCION/ LA PRODUCCION GANADERA Y DEL CACAO EN TABASCO/ EL DESIERTO QUE CAMINA	00,323	C537 S43 Ej.2	2	76'	DESCRIBE ESTOS DIFERENTES LUGARES, MOSTRANDO SUS DIFERENTES ASPECTOS Y BENEFICIOS PARA LAS COMUNIDADES DONDE SE ENCUNTRAN	SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



MARAVILLAS DE AUSTRALIA: LOS VERDADEROS ANIMALES SALVAEJS	00,324	R M373 N38	1	45'	UN VIDEO INFANTIL, UN SIMPATICO GLOBO TERRAQUEO NOS CONDUCE A LA TIERRA DE LOS CANGUROS Y KOALAS, DESCUBRIENDO POR QUE SON TAN EXTRAÑOS LOS ANIMALES DE AUSTRALIA. SORPRENDETE CON LA INMENSA VARIEDAD DE CRIATURAS QUE VIVEN EN ESTA ISLA	NATIONAL GEOGRAPHIC
MARAVILLAS DE AUSTRALIA: LOS VERDADEROS ANIMALES SALVAEJS	00,325	M373 N38 Ej.2	2	45'	UN VIDEO INFANTIL, UN SIMPATICO GLOBO TERRAQUEO NOS CONDUCE A LA TIERRA DE LOS CANGUROS Y KOALAS, DESCUBRIENDO POR QUE SON TAN EXTRAÑOS LOS ANIMALES DE AUSTRALIA. SORPRENDETE CON LA INMENSA VARIEDAD DE CRIATURAS QUE VIVEN EN ESTA ISLA	NATIONAL GEOGRAPHIC
BENCHMARKING ESTRATEGICO Y TACTICO	00,326	R B463 M33	1	48'	EJEMPLOS REALES Y PRACTICOS DE COMO SE LOGRAN LOS PROCESOS DE ADMINISTRACION DE RECURSOS A TRAVES DE LAS HERRAMIENTAS DEL BENCHMARKING	MACCHI
BENCHMARKING ESTRATEGICO Y TACTICO	00,327	B463 M33 Ej.2	2	48'	EJEMPLOS REALES Y PRACTICOS DE COMO SE LOGRAN LOS PROCESOS DE ADMINISTRACION DE RECURSOS A TRAVES DE LAS HERRAMIENTAS DEL BENCHMARKING	MACCHI
3A. MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD 2A. PARTE	00,328	R T473 I58	1	93'	COMERCIALES INTERNACIONALES QUE PARTICIPAN EN UNA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD, 2DA PARTE	INTERNATIONAL ADVERTISING ASSOCIATION
3A. MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD 2A. PARTE	00,329	T473 I58 Ej.2	2	93'	COMERCIALES INTERNACIONALES QUE PARTICIPAN EN UNA MUESTRA MUNDIAL DE PUBLICIDAD, 2DA PARTE	INTERNATIONAL ADVERTISING ASSOCIATION
PETROQUIMICA, IMPORTANCIA USOS Y APROVECHAMIENTOS	00,330	R P487 P46	1	33'	LA IMPORTANCIA Y APROVECHAMIENTO DE LA PETROQUIMICA MIXTA, SU NACIMIENTO, DESARROLLO Y APLICACIONES EN LA VIDA MODERNA Y LA SALUD	PEMEX
PETROQUIMICA, IMPORTANCIA USOS Y APROVECHAMIENTOS	00,331	P487 P46 Ej.2	2	33'	LA IMPORTANCIA Y APROVECHAMIENTO DE LA PETROQUIMICA MIXTA, SU NACIMIENTO, DESARROLLO Y APLICACIONES EN LA VIDA MODERNA Y LA SALUD	PEMEX
PLANETA TIERRA. LA MAQUINA VIVIENTE	00,332	R P536 A33	1	60'	GUIA DE NUESTRO PLANETA EN ENTERO CAMBIO, SEREMOS TESTIGOS DE EVIDENCIAS DE LA FORMACION DE LA TIERRA	ACADEMIA NACIONAL DE CIENCIAS
PLANETA TIERRA. LA MAQUINA VIVIENTE	00,333	P536 A33 Ej.2	2	60'	GUIA DE NUESTRO PLANETA EN ENTERO CAMBIO, SEREMOS TESTIGOS DE EVIDENCIAS DE LA FORMACION DE LA TIERRA	ACADEMIA NACIONAL DE CIENCIAS
COMO TRABAJAR CON GENTE DIFICIL	00,334	R C666 M34	1	25'	LA MAYORIA DE LAS PERSONAS QUE NO COOPERAN CON LAS ACCIONES QUE DESARROLLAMOS TAL VEZ ESTAN FRUSTRADAS Y PARA COMBATIR ESTO HABRIA QUE EXAMINAR LAS RELACIONES DEL INDIVIDUO, BUSCAR CAUSAS, HACER UN COMPROMISO PARA TRATAR A LA GENTE DIFICIL Y APRENDER A CATOLOGARLA ADEMAS DE CONOCER TECNICAS QUE PUEDEN USARSE PARA MEJORAR	MC GRAW-HILL
COMO TRABAJAR CON GENTE DIFICIL	00,335	C666 M34 Ej.2	2	25'	LA MAYORIA DE LAS PERSONAS QUE NO COOPERAN CON LAS ACCIONES QUE DESARROLLAMOS TAL VEZ ESTAN FRUSTRADAS Y PARA COMBATIR ESTO HABRIA QUE EXAMINAR LAS RELACIONES DEL INDIVIDUO, BUSCAR CAUSAS, HACER UN COMPROMISO PARA TRATAR A LA GENTE DIFICIL Y APRENDER A CATOLOGARLA ADEMAS DE CONOCER TECNICAS QUE PUEDEN USARSE PARA MEJORAR	MC GRAW-HILL
CALIDAD ESTRATEGICA TOTAL APLICADA	00,336	R C355 M33	1	60'	MUESTRA UNA METODOLOGIA PLANTEADA EN 4 ETAPAS PARA LOGRAR LA CALIDAD TOTAL, A TRAVES DE LOS CASOS ESPECIFICOS DE DOS EMPRESAS EN ARGENTINA, XEROX Y NSR, LAS CUALES HAN LOGRADO IMPLANTAR EL SISTEMA DE CALIDAD TOTAL CON GRAN ÉXITO	MACCHI
CEREMONIA ENTREGA DE DIPLOMAS GENERACION 94-98	00,337	R C474 E83	1	100'	CEREMONIA ENTREGA DE DIPLOMAS GENERACION 1994-1998	ESCA

<b>CEREMONIA ENTREGA DE DIPLOMAS GENERACION 94-98</b>	00,338	C474 E83 Ej.2	2	100'	CEREMONIA ENTREGA DE DIPLOMAS GENERACION 1994-1998	ESCA
<b>CALIDAD ESTRATEGICA TOTAL APLICADA</b>	00,339	C355 M33 Ej.2	2	60'	CALIDAD TOTAL, A TRAVES DE LOS CASOS ESPECIFICOS DE DOS EMPRESAS EN ARGENTINA, XEROX Y NSR, LAS CUALES HAN LOGRADO IMPLANTAR EL SISTEMA DE CALIDAD TOTAL CON GRAN ÉXITO	MACCHI
<b>LECCIONES DEL MUNDO SALVAJE: UNA CAMINATA POR EL MUNDO SALVAJE- LOS VALORES DE LA VIDA Y EL COMPORTAMIENTO</b>	00,340	R L433 M45	1	21'	NARRA UNA HISTORIA SOBRE LA PASIÓN, LA PERSEVERANCIA, LAS OPCIONES, LAS OPORTUNIDADES Y EL ÉXITO. NOS RETARÁ PARA VALORAR NUESTRAS PROPIAS HABILIDADES Y OBTENER EL TRIUNFO DE UN MODO INOLVIDABLE...CON UNA CAMINATA POR EL MUNDO SALVAJE.	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>LA MERCADOTECNIA NO ES UN DEPARTAMENTO ES UNA FILOSOFIA</b>	00,341	M473 P45 Ej. 2	2	25'	HACER DINERO NO ES LA FUNCIÓN DE UN NEGOCIOS. ¡HACER DINERO ES LA META DEL NEGOCIO! CUANDO SE CONFUNDE LA META CON LA FUNCION, SE COMETE UN ERROR . A TRAVÉS DE UNA SERIE DE ANÉCDOTAS Y MENSAJES REALES DE SITUACIONES, SE ENFATIZA LA IMPORTANCIA DEL SERVICIO, LA ACTITUD POSITIVA Y LOS BENEFICIOS QUE UN CLIENTE ESPERA RECIBIR CUANDO SU DINERO PATROCINA A UNA EMPRESA	PELICULAS MEL SA.
<b>MÁS ALLA DE LA TEORIA "Y" , ENFOQUE CONTINGENTE DE LA ADMINISTRACIÓN</b>	00,342	R M373 M45	1	14'	EN ESTE VIDEO SE SUGIERE QUE EL MEJOR ENFOQUE PARA QUE LAS PERSONAS RINDAN AL MÁXIMO Y A LA VEZ SE SIENTAN SATISFECHAS CON SU TRABAJO SE DBEN CONSIDERAN DOS FACTORES: LA NATURALEZA DEL EMPLEO Y LA NATURALEZA DE LAS PERSONAS	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>TRES PASOS PARA LA TOMA DE DECISIONES ÉTICAS: EL CUMPLIMIENTO ES SÓLO EL PRINCIPIO. PROGRAMA I</b>	00,343	R T747 M45	1	24'	EN ESTE PRIMER PROGRAMA SE PRESENTA EL PROCESO PARA AYUDAR A QUE SE TOMEN MEJORES DECISIONES ÉTICAS EN UNA ORGANIZACIÓN, SE EXPLORA LA IMPORTANCIA QUE TIENEN LOS VALORES FUNDAMENTALES Y LAS NORMAS DE CONDUCTA QUE SON ESPERADAS POR LAS ORGANIZACIONES Y LAS COMUNIDADES, CONSIDERANDO: LA PRUEBA DEL CUMPLIMEINTO, EL EFECTO DE ONDA Y LA REVISIÓN DE NUESTRO SER INTERIOR	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>¿TRABAJARÍA YO PARA MI?</b>	00,344	R T733 M45	1	21'	VIDEO QUE AYUDARÁ A LOS SUPERVISORES A REFORZAR SUS HABILIDADES PARA MEJORAR LA MOTIVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD DE SUS COLABORADORES, ENFATIZANDO PRÁCTICAS FUNDAMENTALES DE ADMINISTRACIÓN, COMO SON: COMPARTIR LA INFORMACIÓN NECESARIA, OBTENER LA PARTICIPACIÓN DE LA GENTE, ESCUCHAR LO QUE LE PREOCUPA, ACTUAR CON OPORTUNIDAD, DECIRLE QUE ESTÁ HACIENDO BIEN SU TRABAJO, ENFOCARSE A LAS SOLUCIONES, NO A LOS PROBLEMAS, MANEJAR LOS ERRORES EN PRIVADO Y USARLOS PARA AYUDAR A LOS DEMÁS	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>ADMINISTRACIÓN DE NUESTRO TIEMPO</b>	00,345	R A365 M45	1	22'	ESTE PROGRAMA ESTIMULA A LAS PERSONAS DE CUALQUIER NIVEL Y OCUPACIÓN A CONSIDERAR LA PLANEACIÓN DIARIA DE SU TRABAJO Y SU TIEMPO	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>CAMBIANDO LAS ACTITUDES A TRAVÉS DE LA COMUNICACIÓN</b>	00,346	R C363 M45	1	24'	NOS DEJA VER ALGUNAS INTROSPECCIONES DEL COMPORTAMIENTO HUMANO EN DIFERENTES SITUACIONES, PARA MOSTRAR CUÁNDO, QUÉ Y CÓMO LAS PERSONAS ACEPTAN SER PERSUADIDAS	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>LA ADMINISTRACIÓN, LAS PERSONAS Y LA PRODUCTIVIDAD</b>	00,347	R A365 M45	1	11'	NOS DESCRIBE COMO A TRAVÉS DE EXPERIMENTOS PARA ELEVAR LA PRODUCTIVAD DEL PERSONAL DE UNA COMPAÑÍA, SE DESCUBRE QUE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPLEADOS JUAGAN UN PAPEL IMPORTANTE EN SU DESEMPEÑO	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>LA CREATIVIDAD DE TODOS LOS DIAS</b>	00,348	R C743 M45	1	21'	EN ESTE VIDEO SE NOS MUESTRA QUE LA CREATIVIDAD ES UNA HERRAMIENTA QUE PERMITE VER QUE LO COMÚN Y ORDINARIO PUEDE SER FASCINANTE Y EXTRAORDINARIO	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>AL FRENTE DE LA CLASE</b>	00,349	R A447 M45	1	24'	A TRAVÉS DE UNA HISTORIA MUY ILUSTRATIVA, SE DA UNA LECCIÓN DE LIDERAZGO A PARTIR DE 4 PUNTOS FUNDAMENTALES: SER EL PRIMERO EN ESTABLECER LAS NORMAS, SER JUSTO, SER FIRME Y SER FLEXIBLE	PELÍCULAS MEL, S.A.

<b>EL TABLERO DE COMANDO (BALANCED SCORECARD)</b>	00,350	R T335M 45	1	13'	DOCUMENTAL QUE DESCRIBE ESTA HERRAMIENTA Y CÓMO CONTRIBUYE A MEJORAR EL DESEMPEÑO DENTRO DE UNA EMPRESA CON LA INTRODUCCIÓN DE CONTROLES DETALLADOS EN TÉRMINOS DE FACTORES DE ÉXITO EN FINANZAS, SERVICIO AL CLIENTE, TRANSACCIONES INTERNAS Y DESARROLLO DEL PERSONAL.	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>EL ACOSO Y LA DIVERSIDAD: RESPECTAR LAS DIFERENCIAS-VERSIÓN SUPERVISORES</b>	00,351	R A367 M45	1	20'	PROGRAMA QUE SIRVE PARA CAPACITAR AL PERSONAL EN LA SENSIBILIDAD Y EN LA TOMA DE CONCIENCIA SOBRE EL TEMA DEL ACOSO, QUE NO SÓLO SE TRATA DE SEXO, TAMBIÉN PUEDE SER DE RAZA, RELIGIÓN, EDAD, ETC. AYUDARÁ A LOS ADMINISTRADORES A MANTENER SU LUGAR DE TRABAJO LIBRE DE ACOSO	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>LA VIOLENCIA EN EL LUGAR DE TRABAJO: LOS SIGNOS DE ALERTA</b>	00,352	R V565 M45	1	24'	EN ESTE DOCUMENTAL, EL NARRADOR COMPARTE DATOS SOBRE VIOLENCIA EN EL TRABAJO QUE PUEDEN AYUDARLE A IDENTIFICAR LOS RIESGOS DE VIOLENCIA QUE PUEDEN PRESENTARSE EN SU ORGANIZACIÓN PARA PODER ACTUAR A TIEMPO Y PREVENIR ACCIDENTES DE ESTE TIPO.	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>EL ACOSO SEXUAL, UN ENFOQUE DE SENTIDO COMÚN, VERSIÓN PARA SUPERVISORES</b>	00,353	R A367 M45	1	32'	PROGRAMA QUE MUESTRA UNA ORIENTACIÓN CLARA SOBRE CÓMO RECONOCER Y PREVENIR EL ACOSO SEXUAL EN EL LUGAR DE TRABAJO, ASÍ COMO TÉCNICAS PARA PODER RESPONDER DE MANERA ADECUADA Y DE CONFORMIDAD CON LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>LIDERAZGO EN CADA NIVEL</b>	00,354	R L534 M45	1	23'	ESTE VIDEO PRESENTA ESTILOS DE GESTIÓN EXITOSA COMO: ORIENTACIÓN, INFLUENCIA, COLABORACIÓN, ETC. Y EXPLICA CÓMO EL ENTORNO Y LOS SUBORDINADOS DETERMINAN QUÉ ESTILO DE GESTIÓN ES EL MÁS APROPIADO PARA SU SITUACIÓN	PELÍCULAS MEL, S.A.
<b>BALANCED SCORECARD: EL NUEVO CUADRO DE MANDO ESTRATÉGICO</b>	00,355	R B353 G78	1	39'	PROGRAMA ACOMPAÑADO DE UN MANUAL DE TRABAJO QUE AYUDA A COMPRENDER ESTA HERRAMIENTA QUE PERMITE IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA Y LA MISIÓN DE UNA EMPRESA A TRAVÉS DE ACCIONES MEDIBLES PARA LOGRAR MEJORAS.	GRUPO GESTIÓN Y PLANIFICACIÓN INTEGRAL, S.A.