Nuevos incentivos

«¿Por qué motivar a la gente no funciona y qué sí?» muestra las más recientes investigaciones en el campo de liderazgo, y recomienda dejar de incentivar a la gente con la fórmula clásica del palo y la zanahoria.

Autor: Susan Fowler. **Editorial:** Empresa Activa.
Páginas: 224. **P.** 14,50 €