

Haz que suceda

Rubén Turienzo

Editorial: Alienta Editorial
Páginas: 200
Precio: 17,95



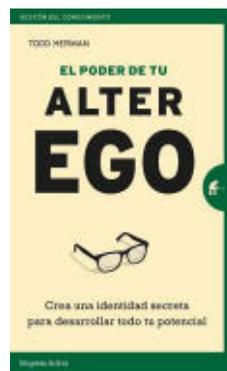
Un sistema de herramientas para alcanzar tus objetivos

Este libro ofrece una perspectiva nueva y un punto de vista realista y práctico de cómo explotar la creatividad para generar oportunidades que hagan realidad nuestros sueños. Repleto de herramientas prácticas que podrás utilizar en tu vida profesional y personal y que te ayudarán a gestionar temas como la procrastinación, los miedos, la ansiedad o la frustración. Además, aporta un método definitivo para construir en cinco pasos cualquier estrategia de éxito a corto, medio, y sobre todo, largo plazo.

El poder de tu alter ego

Todd Herman

Editorial: Empresa Activa
Páginas: 320
Precio: 17,50



Crea una identidad secreta para desarrollar tu potencial

Hay solo una persona que te impide desarrollar todo tu potencial: tú, y hay solo una persona que te puede ayudar a desbloquearte. Esa persona está dentro tuyo, es tu alter ego. Gracias al efecto alter ego seremos capaces de aprovechar en nuestro beneficio la motivación y mentalidad que hay detrás de las razones que tenemos para realizar cualquier actividad. Un sistema probado para ayudar a sobreponerse a las dudas, inseguridades y negatividades y darte el poder para dar todo lo que puedas dar.

The Coaching Habit

Michael Bungay Stanier

Editorial: Arpa Editores
Páginas: 240
Precio: 17,90



Siete preguntas para liderar equipos y organizaciones

El liderazgo de equipos y organizaciones está en plena transformación. Muchos de nosotros no queremos ni mandar ni que nos manden. Preferimos trabajar en equipo, empatizar con los demás, enseñarles lo que sabemos hacer y ayudarles a crecer, y esperamos que ellos hagan algo parecido con nosotros. De esta forma, el éxito de este libro radica en condensar la práctica del *coaching* en diez minutos diarios y siete preguntas esenciales que ayudarán a todo líder a forjar equipos más sólidos y obtener mejores resultados.

La más poderosa de la sala eres tú

Lydia Fenet

Editorial: Empresa Activa
Páginas: 320
Precio: 20



El arte de la venta visto desde una perspectiva femenina

En este libro Lydia Benet comparte consejos que si bien pueden ser útiles para cualquier vendedor, son más identificables por las mujeres. Consejos sobre cómo vender con autenticidad, sobre cómo establecer redes de contactos o cómo encontrar tu propio método de llamar la atención y tu propio sistema de conectar. Pero sobre todo ofrece mucho apoyo para ayudar a que las mujeres tomen conciencia de su propio poder y potencial y así poder ver las oportunidades que tienen para innovar y crecer profesionalmente.

