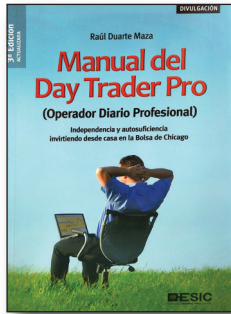


Manual del Day Trader Pro

Autor Raúl Duarte Maza

Editorial: ESIC



Con este manual, probado con resultados por su autor y estudiantes aplicados, alcanzarás el objetivo del “6 x 4” en no más de tres meses de entrenamiento.

Sin importar si eres un emprendedor principiante o ya un “trader” avanzado.

Sin importar si tienes ahorros limitados o cuantiosos recursos económicos.

Estudiando cuidadosamente los aspectos cruciales de esta apasionante profesión; entendiendo cabalmente las características principales del instrumento a operar más apropiado y asimilando los elementos fundamentales que integrarán tu eficaz estrategia de operación, llegarás a ser un auténtico Day Trader Pro para toda la vida.

Transformando organizaciones

Autora: Sandra Romain

Editorial: ESIC

A lo largo de este libro se explora la relación que existe entre las personas y los procesos de cambio dentro del contexto empresarial.

Con foco en la importancia de ver, escuchar y entender al empleado como persona y no sólo como profesional, profundiza en los aspectos racionales y emocionales que todo proceso de cambio conlleva, y se destierran algunos falsos mitos que dificultan una correcta gestión del cambio.

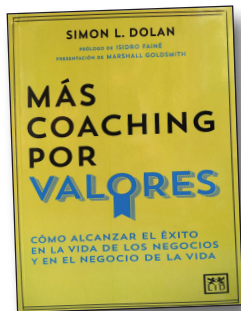
La ecuación del cambio consta de diversas variables. Primero ser consciente de dónde se parte y luego, decidir hacia dónde ir y por qué.



Más coaching por valores

Autor: Simon L. Dolan

Editorial: LID



Un valor es una creencia, un estándar, una misión o un principio cargado de sentido y utilidad. Los valores son creencias arraigadas sobre lo que está bien, lo que es correcto y apropiado y nos ayudan a modelar nuestro carácter y forma de actuar si queremos ser valiosos para nosotros mismos y útiles para la sociedad.

Los valores definen a una persona u organización. Son nuestra esencia y el porqué de nuestro comportamiento. Así, el autor, para alcanzar el éxito tanto en la vida personal como en la profesional propone una vuelta a los valores.

Palabras que venden

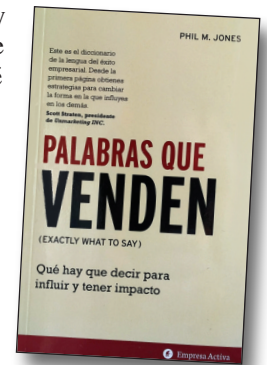
Autor: Phil M. Jones

Editorial: Empresa Activa

Este es un libro lleno de sabiduría y sencillez que nos indica exactamente qué es lo que debemos decir y en qué circunstancias, para influir en las personas y tener un mayor impacto. Prepara para casi cualquier eventualidad conocida y ofrece una buena ventaja en casi cualquier conversación.

En empresas en las que los trabajadores tienen productos y recursos idénticos, a algunos les cuesta encontrar clientes, mientras que otros no paran de tener éxito. Los triunfadores tienen algo en común: saben exactamente qué decir, cómo decirlo y cómo lograr que tenga efecto.

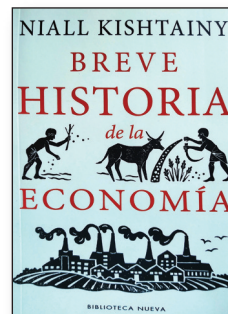
Un libro muy práctico cargado de ejemplos y ejercicios.



Breve historia de la economía

Autor: Niall Kishtainy

Editorial: Biblioteca Nueva



¿Cuáles son las causas de la pobreza? ¿Son inevitables las crisis cíclicas en una economía de mercado? ¿Es beneficiosa la intervención del Estado en la economía o, por el contrario, es fuente de problemas? Aunque las respuestas a estas preguntas básicas nos conciernen a todos, el vocabulario económico puede ser un obstáculo para muchos. El libro, escrito de forma amena y accesible, está pensado para todos aquellos lectores que quieran iniciarse en la teoría económica, y también para los que, poseyendo ya conocimientos económicos, deseen tener una panorámica de la historia de la Economía y de sus ideas fundamentales.

Los cambios en el proceso comercial se suceden a una velocidad increíble, tanto en el negocio a negocio (B2B) como en el negocio al consumidor (B2C), e independientemente de la industria. Esto hace que nos pasemos la vida buscando las claves que nos permitan conectar con nuestros clientes.

Winners

Autor: Pablo Fongillas

Editorial: Conecta

¿Cómo puede el digital facilitar mi proceso comercial y ayudarme a conectar con mis clientes? El libro responde a esta pregunta, verdadero “trending topic” en los negocios B2B y B2C, y desvela cuáles son los secretos para volver a conectar con tus clientes actuales y futuros utilizando la tecnología como herramienta.

