



RECOMENDACIONES



El banquero de los pobres
M. Yunus.
Paidós Ibérica
288 páginas
20 euros



Impacto laboral del estrés
Manuel Velázquez
Letterabooks
205 páginas
34,58 euros



Marketing personal: gestión de la carrera profesional
José María Acosta
Editorial ESAC
181 páginas
12,02 euros



Presentaciones efectivas en público
R. García Carbonell
Editorial Edaf
132 páginas
15,95 euros



Manual del credit manager
Eliseu Santandreu
Ediciones Gestión
2000
306 páginas
20,95 euros

Los microcréditos y la batalla contra la pobreza

En 1983, el profesor Yunus fundó Grameen, un banco dedicado a suministrar préstamos minúsculos a las personas más pobres de Bangladsh. A día de hoy, ha proporcionado más de 2.500 millones de dólares en micropréstamos a más de dos millones de familias del Bangla Desh rural. El índice de reembolso de los préstamos es prácticamente del 100 por ciento.

Método para prevenir el estrés en el trabajo

¿Qué es el estrés laboral? ¿Qué obligaciones tiene la empresa ante este riesgo? ¿Cuáles son los desencadenantes del estrés? ¿Cómo evaluar este riesgo laboral? ¿Cómo evitarlo? ¿Qué responsabilidad legal tiene el empresario? El que el autor realiza un estudio de este riesgo psicosocial que, actualmente, afecta a más del 20 por ciento de los trabajadores europeos.

Competencias para el inicio profesional

Iniciar una carrera profesional resulta cada vez más difícil. El empresario quiere gente joven pero formada y con experiencia, lo que supone una evidente contradicción. Es preciso añadir al perfil profesional habilidades de uso cotidiano, como comunicar, motivar, negociar, delegar, manejar una reunión, utilizar eficazmente el tiempo... Casi nada.

Olvídese de los miedos en sus presentaciones

Servirse de la mejor imagen personal ante los grupos más exigentes y valerse de los medios visuales con profesionalidad y persuasión. Con las propuestas de este libro, un bien hacer espontáneo y convincente mandará al olvido los habituales miedos y tensiones que suelen limitar y disminuir, a los ojos de los demás, la propia valía y el esperado nivel del comunicador.

Cómo controlar los cobros y la liquidez

La gestión de crédito a clientes o *Credit Management* es una función interna que permite incrementar los beneficios de la empresa y conseguir mayores ventas sin incurrir en más riesgos de los necesarios. Se trata de elegir en cada caso los medios de cobro más idóneos y establecer un sistema riguroso de seguimiento de los pagos para no colapsar la liquidez.