

Libro Iniciativa Emprendedora Harvard Business Review

Crecer Con Rentabilidad Cartas a un joven emprendedor Mary Queen of Scotland and The Isles How to Get Whatever You Want Out of Life Revista Javeriana Order of the Wicked Trust Liderazgo emprendedor, formación para el éxito Emprendiendo hacia el 2020 ¡Estás desaprovechado! How to Get what You Want and Want what You Have Estrategias en tiempos de turbulencia ¿Somos malas madres? El Emprendimiento en América Latina A Treasury of Success Unlimited Personnel and industrial relations Strategic Decisions Iniciativa emprendedora Bibliografía española Iniciativa social como estrategia competitiva La gestión basada en el valor Módulo formativo universitario de creación de empresas El Emprendedor Lean The 10% Entrepreneur Leadership Presence (HBR Emotional Intelligence Series) Handbook of Research on Family Business Modern Short Stories in English Disciplined Entrepreneurship Emprendiendo hacia el 2020 Gestión Efectiva de Emprendimientos Sociales The Lean Startup El libro de los emprendedores El consejo 2020 Emails a un joven emprendedor : claves para tiempo de cambio Expansión The Startup Way La iniciativa emprendedora The Man Who Sold America El libro de los emprendedores La invención del futuro: El desafío del liderazgo

Crecer Con Rentabilidad

Good is Wicked and Wicked is Good in the New York Times bestselling Dorothy Must Die series! This digital original novella is the seventh installment in the series' prequel arc, and reveals how some members of the Revolutionary Order of the Wicked came to be. Dorothy Gale's armies killed Lanadel's entire family, and she's determined to seek revenge. She sets off to find the elusive, secretive group known as the Revolutionary Order of the Wicked. They're rumored to be training their own army to defeat Dorothy. But when she finds them, Lanadel soon learns that she's seriously underprepared both in fighting skills, as well as magical abilities, and she has to prove herself in order to join the Order and become one of them. Danielle Paige delivers a dark and compelling reimaging of L. Frank Baum's The Wonderful Wizard of Oz, perfect for fans of Cinder by Marissa Meyer, Beastly by Alex Flinn, and Wicked by Gregory Maguire, and follows some of literature's most beloved characters as their lives intertwine to bring about the downfall of Oz.

Cartas a un joven emprendedor

Emprendiendo hacia el 2020 es un vibrante análisis en profundidad del proceso de creación de empresas, que se aborda de forma muy amena y agradable desde una perspectiva humana y realista. El pensamiento económico de Pedro Nueno se encuadra en la escuela de Harvard y del IESE y está contrastado por su amplia experiencia profesional como asesor de la más alta dirección de empresas e instituciones internacionales. Nueno ofrece una visión profesional, moderna y

apasionante de lo que él mismo define como “el arte de crear empresas y sus artistas”, salpicada de abundantes análisis de casos reales. En estas páginas el lector encontrará una descripción del ciclo vital de la empresa, que comprende una fase prenatal (con elaboración de un buen proyecto de empresa o business plan, la previsión de su éxito y los criterios para valorar su potencial), una fase de nacimiento (que aborda las cuestiones de la financiación y cómo conseguirla, los viveros de empresas, las subvenciones oficiales, etc.) y una fase postnatal (cuando la empresa demuestra que ya puede funcionar por sí sola y el emprendedor debe concentrarse en planificar una estrategia de crecimiento)

Mary Queen of Scotland and The Isles

How to Get Whatever You Want Out of Life

Este libro nace para convertirse en el manual definitivo para cualquiera que aspire a ser emprendedor y aborda todos los pasos necesarios para ello: cómo encontrar una idea de negocio propia, el plan de empresa y su constitución formal, el acceso a la financiación, las estrategias de marketing para darlo a conocer, el plan de internacionalización y el ajuste de la tesorería para que salgan las cuentas. Y todo amenizado con ejemplos reales de emprendedores que ya han dado este paso con éxito.

Revista javeriana

Con la economía en pleno auge, las oportunidades nunca han sido mejores para los emprendedores. Esta obra de amplio alcance empieza por los elementos básicos para elaborar un plan de negocio y trata cuestiones interesantes para todo tipo de promotores de empresa, incluso temas complejos como la forma de desenvolverse en el mundo de los inversores de capital riesgo, y la conversión de innovaciones tecnológicas en realidades exitosas de mercado. Esta serie ha sido diseñada para ofrecer a los directivos y profesionales la información fundamental que necesitan para seguir siendo competitivos en un mundo que se mueve con gran rapidez. Incluye artículos escritos por los más destacados pensadores, cuyos trabajos han definido campos enteros de conocimiento, y por las estrellas más prometedoras, cuyas opiniones apuntan a un cambio de definición en la concepción que tenemos sobre los negocios.

Order of the Wicked

Si eres un profesional con experiencia, te sientes poco motivado en tu trabajo, crees que las cosas se pueden hacer de otra manera, te ves desaprovechado, y estás convencido que pierdes el tiempo: hazte emprendedor. Óscar Sánchez es un

emprendedor experimentado que te quiere ayudar a dar el paso. Él trabajó por cuenta ajena y, cuando fundó su propia empresa, se dio cuenta de que el desarrollo de su proyecto le dio la felicidad, tiempo para sí y los suyos, y unos mayores ingresos. Desde entonces, su mayor ilusión es compartir su optimismo a través del fomento de la iniciativa. En las páginas de este libro te da las pautas para orientar tu idea, propone ejemplos de negocios a emprender y aporta entrevistas y testimonios de emprendedores que se han salido con la suya. ¡Vaya, cualquiera se resiste a una nueva vida más plena! Inspírate en las ideas de negocio; trucos y consejos para crear tu empresa; formas de rentabilizar tu proyecto; y las experiencias de los que ya han emprendido.

Trust

Entrepreneur and bestselling author of *The Lean Startup*, Eric Ries reveals how entrepreneurial principles can be used by businesses of all kinds, ranging from established companies to early-stage startups, to grow revenues, drive innovation, and transform themselves into truly modern organizations, poised to take advantage of the enormous opportunities of the twenty-first century. In *The Lean Startup*, Eric Ries laid out the practices of successful startups – building a minimal viable product, customer-focused and scientific testing based on a build-measure-learn method of continuous innovation, and deciding whether to persevere or pivot. In *The Startup Way*, he turns his attention to an entirely new group of organizations: established enterprises like iconic multinationals GE and Toyota, tech titans like Amazon and Facebook, and the next generation of Silicon Valley upstarts like Airbnb and Twilio. Drawing on his experiences over the past five years working with these organizations, as well as nonprofits, NGOs, and governments, Ries lays out a system of entrepreneurial management that leads organizations of all sizes and from every industry to sustainable growth and long-term impact. Filled with in-the-field stories, insights, and tools, *The Startup Way* is an essential road map for any organization navigating the uncertain waters of the century ahead.

Liderazgo emprendedor, formación para el éxito

A Treasury of Success Unlimited brings together dozens of the best articles from W. Clement Stone, Dr. Norman Vincent Peale, Og Mandino, Napoleon Hill, Ben Sweetland and many other leaders and achievers to share their wisdom and their stories so that you, too, may enjoy success unlimited! “Reading inspirational self-help literature from A Treasury of Success Unlimited helped me get re-ignited and on-fire to work again after a devastating bankruptcy that turned my life inside-out and upside-down. Read this uplifting information and you will see why my desire is to conquer the world with inspiration, starting with you reading this!” –Mark Victor Hansen, Co-author of *Chicken Soup for the Soul* “The master Napoleon Hill, Dale Carnegie, and Orison Swett Marden are without modern comparisons. The simplicity and the validity of their thought is not just inspirational, it is actionable.” –Jeffrey Gitomer, Author of *Little Red Book of Selling* “You will enjoy these

outstanding articles in A Treasury of Success Unlimited. These articles were chosen not only to motivate and inspire you but to show you how to achieve peace of mind, wealth, good health, happiness and success. You will discover the true riches in both your personal and business life when you share the experiences, success secrets, and wise advice of such outstanding individuals as: W. Clement Stone, Napoleon Hill, Norman Vincent Peale, Ben Sweetland and many others.” –Don M. Green, Executive Director, The Napoleon Hill Foundation

Emprendiendo hacia el 2020

El emprendedor lean ofrece nuevas ideas, herramientas y actividades para ayudar a las empresas a crecer en entornos de máxima incertidumbre en los que ya no sirven las técnicas de gestión tradicional basadas en la predicción y la planificación. Siguiendo los principios del pensamiento lean clásico, Brant Cooper y Patrick Vlaskovits se centran en tres focos de atención principales: cómo interactuar con los clientes, cómo llevar a cabo experimentos y cómo utilizar los datos para obtener resultados positivos en cualquier iniciativa empresarial incierta, consiguiendo eliminar el desperdicio. Logran así un triple objetivo: · Describir por qué nuestra economía está preparada para una nueva ola de emprendimiento mediante el uso de nuevos métodos de innovación disruptiva. · Proporcionar ejemplos del mundo real de cómo los emprendedores están creando nuevos mercados y transformando otros. · Enseñar cómo se puede comenzar a crear valor. Para ello introducen, entre otras cosas, el proceso de descubrimiento del flujo de valor, que ayuda a las empresas a realizar hipótesis sobre lo que deben hacer para crear valor, incluyendo el desarrollo de producto, el marketing y las ventas. «Si eres un emprendedor, este es un libro de lectura obligatoria para iniciar tu aventura startup» Brad Feld, cofundador de TechStars «Este libro fascinante muestra que, en la intersección entre la disrupción y el pensamiento de las empresas lean, existe un nuevo mundo: la emprendeduría lean» Paul Kedrosky, creador de Infectious Greed (en el top 25 de blogs financieros según la revista Time)

¡Estás desaprovechado!

Se dice que el mundo es de los emprendedores. Y, en realidad, todos podemos serlo. Basta con vencer nuestra resistencia al cambio y tener el coraje de poner en marcha el proceso por el que se identifican oportunidades (que responden a necesidades del mercado), y, con el recurso a la innovación, se organiza la producción y distribución de productos que satisfacen esa nueva necesidad. En el fondo, se trata de ingeniárselas para descubrir algo que todos intuyen o quieren pero que no tienen conciencia exacta de cómo obtenerlo. Por eso no se necesita un don especial para emprender un negocio: es un proceso que se puede aprender y que se puede enseñar. Es lo que hace en este libro el profesor Pedro Nueno, quien, por medio de unas cartas imaginarias, analiza veinte casos (todos con base real, extraídos de años de experiencia) que son paradigmáticos en la carrera de todo emprendedor y en los que se discuten desde la identificación de una oportunidad, la

evaluación y concreción de la misma, la elaboración de un business plan, la búsqueda de recursos, la fase intensiva de operaciones o el ajuste permanente del modelo a las circunstancias cambiantes del mercado, hasta la puesta en valor de la empresa por venta o salida a bolsa. Dado que la materia prima para emprender es la oportunidad, el fenómeno de la iniciativa emprendedora, ya sea creando una nueva empresa o proponiendo una nueva actividad dentro de una empresa establecida, va a experimentar, en los próximos años, un desarrollo espectacular.

How to Get what You Want and Want what You Have

Emprendiendo hacia el 2020 es un vibrante análisis en profundidad del proceso de creación de empresas, que se aborda de forma muy amena y agradable desde una perspectiva humana y realista. El pensamiento económico de Pedro Nueno se encuadra en la escuela de Harvard y del IESE y está contrastado por su amplia experiencia profesional como asesor de la más alta dirección de empresas e instituciones internacionales. Nueno ofrece una visión profesional, moderna y apasionante de lo que él mismo define como “el arte de crear empresas y sus artistas”, salpicada de abundantes análisis de casos reales. En estas páginas el lector encontrará una descripción del ciclo vital de la empresa, que comprende una fase prenatal (con elaboración de un buen proyecto de empresa o business plan, la previsión de su éxito y los criterios para valorar su potencial), una fase de nacimiento (que aborda las cuestiones de la financiación y cómo conseguirla, los viveros de empresas, las subvenciones oficiales, etc.) y una fase postnatal (cuando la empresa demuestra que ya puede funcionar por sí sola y el emprendedor debe concentrarse en planificar una estrategia de crecimiento)

Estrategias en tiempos de turbulencia

¿Somos malas madres?

. . . this Handbook is a good example . . . for those interested in giving a more articulated and solid flavour to their research. Andrea Colli, Business History The authors have taken a lot of pain in putting this Handbook together. As the name indicates, this is an excellent Handbook for researchers. Global Business Review The Handbook of Research on Family Business has collected and synthesized a broad variety of topics by notable researchers who share a common dedication to family business research. This Handbook provides a comprehensive treatment that advances the frontiers of knowledge in family business, provoking valuable thoughts and discussion. The Handbook serves as both an authoritative and comprehensive reference work for researchers investigating family enterprises. A. Bakr Ibrahim, Concordia University, Montreal, Canada Although family business research is a young discipline it is both necessary and important. For the wellbeing and future development of our society the survival of prosperous and passionate family business entrepreneurs is

indispensable. In order to help the families in business to better understand how to succeed with their enterprises we need qualified and updated research. This book is the answer! Hans-Jacob Bonnier, Bonnier Business Press Group, Sweden and 6th Generation Chairman of the Family Business Network International This Handbook is a unique compilation of the most important and the best recent family business research. The field has grown so rapidly that this effort will be a mark for the research to follow. The Handbook of Research on Family Business will be the reference for scholars in family business for many years to come. It will also stimulate new ideas in research. John L. Ward, IMD, Switzerland and Northwestern University, US The Handbook of Research on Family Business provides a comprehensive first port of call for those wishing to survey progress in the theory and practice of family business research. In response to the extensive growth of family business as a topic of academic inquiry, the principal objective of the Handbook is to provide an authoritative and scholarly overview of current thinking in this multidisciplinary field. The contributors examine recent advances in the study of family business, which has undertaken significant strides in terms of theory building, empirical rigour, development of sophisticated survey instruments, systematic measurement of family business activity, use of alternative research methodologies and deployment of robust tools of analysis. A wide selection of empirical studies addressing the current family business research agenda are presented, and issues and topics explored include: validation of the protagonist role that family firms play in social-economic spheres; operational and definitional issues surrounding what constitutes a family business; historical development of the field of family business; methodologies encompassing micro and macro perspectives; challenges to the orthodox microeconomic view of homo-economicus firms by highlighting the virtues of family influence and social capital. Comprising contributions from leading researchers credited with shaping the family business agenda, this Handbook will prove an invaluable reference tool for students, researchers, academics and practitioners involved with the family business arena.

El Emprendimiento en América Latina

Desde que nacieron mis hijos, he vivido muchos años con el remordimiento de ser una mala madre. Pensando en mis hijos cuando estaba en el trabajo y pensando en el trabajo cuando estaba con mis hijos. Sintiéndome siempre culpable. Sin embargo, existen numerosos estudios científicos que demuestran el impacto positivo que tienen las madres trabajadoras sobre sus hijos. Y me gustaría que lo conocieran todas las madres que se sienten como me sentía yo cuando empecé a compatibilizar maternidad y trabajo. Descubre todo que le aportas a tu hij@. Trabajar fuera de casa, tiene un impacto muy positivo dentro.

A Treasury of Success Unlimited

24 Steps to Success! Disciplined Entrepreneurship will change the way you think about starting a company. Many believe

that entrepreneurship cannot be taught, but great entrepreneurs aren't born with something special – they simply make great products. This book will show you how to create a successful startup through developing an innovative product. It breaks down the necessary processes into an integrated, comprehensive, and proven 24-step framework that any industrious person can learn and apply. You will learn: Why the “F” word – focus – is crucial to a startup's success Common obstacles that entrepreneurs face – and how to overcome them How to use innovation to stand out in the crowd – it's not just about technology Whether you're a first-time or repeat entrepreneur, Disciplined Entrepreneurship gives you the tools you need to improve your odds of making a product people want. Author Bill Aulet is the managing director of the Martin Trust Center for MIT Entrepreneurship as well as a senior lecturer at the MIT Sloan School of Management. For more please visit <http://disciplinedentrepreneurship.com/>

Personnel and industrial relations

El emprendimiento es un determinante fundamental del crecimiento y la creación de empleo. Pese a que los emprendedores abundan en América Latina y el Caribe, las empresas de la región son más pequeñas y menos propensas a crecer e innovar que las de otras regiones. El crecimiento de la productividad lleva décadas siendo mediocre y el reciente period de auge de las materias primas no ha supuesto una excepción. Así pues, la presencia de emprendedores dinámicos será necesaria para impulsar la creación de puestos de trabajo de calidad y la aceleración del crecimiento de la productividad en la región. En El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación se estudia el panorama del emprendimiento en América Latina y el Caribe. El libro recurre a nuevas bases de datos que abordan cuestiones como la creación de empresas, las dinámicas empresariales, las decisiones de exportar y el comportamiento de las corporaciones multinacionales y sintetiza los resultados de un análisis exhaustivo del estatus, las perspectivas y los retos del emprendimiento en la región. Asimismo, el libro suministra herramientas útiles e información para ayudar a los profesionales y responsables de las políticas a identificar los ámbitos de las mismas que los gobiernos pueden explorar para impulsar la innovación e incentivar el emprendimiento transformador con potencial de crecimiento elevado.

Strategic Decisions

En los negocios, hablar de estrategias implica un camino a seguir y ese camino solo puede conocerse mediante la actitud y el empeño de un líder. El liderazgo ha formado parte esencial de innumerables casos de éxito, tanto empresariales, como de políticos en determinados proyectos de nación. El líder intuye, se prepara, se forma a un molde según las circunstancias de su entorno. Una persona capaz de ser guía de estrategias clave y hacerlas realidad, es sin duda alguna un líder que determinará el destino de organizaciones y empresas. La invención del futuro, es el panorama más claro de lo que representa ser líder en la actualidad. En este libro el lector encontrará el mejor coach para dar inicio a su compromiso con

el liderazgo.

Iniciativa emprendedora

Modern Short Stories in English features fifteen, easy-to-comprehend short stories that focus on present day life in the United States. Characters are easily identified, settings are presented simply, and the plots move ahead quickly. Each story is followed by comprehension, grammar, and vocabulary-expansion exercises and discussion activities. -- Stories almost entirely deal with present-day life in the United States. -- Stories are only four or five pages long and can be studied easily within one or two class sessions.

Bibliografía española

Iniciativa social como estrategia competitiva

La gestión basada en el valor

Módulo formativo universitario de creación de empresas

El Emprendedor Lean

Trust Creating the Foundation for Entrepreneurship in Developing Countries Entrepreneurial ventures often fail in the developing world because of the lack of something taken for granted in the developed world: trust. Over centuries the developed world has built up customs and institutions like enforceable contracts, an impartial legal system, credible regulatory bodies, even unofficial but respected sources of information like Yelp or Consumer Reports that have created a high level of what scholar and entrepreneur Tarun Khanna calls “ambient trust.” If a product is FDA-approved we feel confident it's safe. If someone makes an untrue claim or breaks an agreement we can sue. Police don't demand bribes to do their jobs. Certainly there are exceptions, but when brought to light they provoke a scandal, not a shrug. This is not the case in the developing world. But rather than become casualties of mistrust, Khanna shows that smart entrepreneurs adopt the mindset that, like it or not, it's up to them to weave their own independent web of trust—with their employees, their

partners, their clients, their customers and with society as a whole. This can certainly be challenging, and requires innovative approaches in places where the level of societal mistrust is so high that, as in one example Khanna provides, an official certification of quality simply arouses suspicion—and lowers sales! Using vivid examples from Brazil, China, India, Mexico and elsewhere, Khanna shows how entrepreneurs can build on existing customs and practices instead of trying to push against them. He highlights the role new technologies can play (but cautions that these are not panaceas), and explains how entrepreneurs can find dependable partners in national and local governments to create impact at scale. As far back as the 18th century Adam Smith recognized trust as what Khanna calls “the hidden engine of economic progress.” “Frankness and openness conciliate confidence,” Smith wrote. “We trust the man who seems willing to trust us.” That kind of confidence is critical to entrepreneurial success, but in the developing world entrepreneurs have to establish it through their own efforts. As Khanna puts it, “the entrepreneur must not just create, she must create the conditions to create.”

The 10% Entrepreneur

Margaret George's exhaustively researched novel skillfully weaves both historical fact and plausible fiction in bringing the story of Mary Queen of Scots to life. She was a child crowned a queen. A sinner hailed as a saint. A lover denounced as a whore. A woman murdered for her dreams. Margaret George's *Mary Queen of Scotland and the Isles* brings to life the fascinating story of Mary, who became the Queen of Scots when she was only six days old. Raised in the glittering French court, returning to Scotland to rule as a Catholic monarch over a newly Protestant country, and executed like a criminal in Queen Elizabeth's England, Queen Mary lived a life like no other, and Margaret George weaves the facts into a stunning work of historical fiction. "With a seamless use of original letters, diaries, and poems: a popular, readable, inordinately moving tribute to a remarkable queen." -- Kirkus Reviews

Leadership Presence (HBR Emotional Intelligence Series)

Handbook of Research on Family Business

Modern Short Stories in English

Disciplined Entrepreneurship

We live in an age of persuasion. Leaders and institutions of every kind--public and private, large and small--must compete in the marketplace of images and messages. This has been true since the advent of mass media, from broad circulation magazines and radio through the age of television and the internet. Yet there have been very few true geniuses at the art of mass persuasion in the last century. In public relations, Edward Bernays comes to mind. In advertising, most Hall-of-Famers--J. Walter Thomson, David Ogilvy, Bill Bernbach, Bruce Barton, Ray Rubicam, and others--point to one individual as the "father" of modern advertising: Albert D. Lasker. And yet Lasker--unlike Bernays, Thomson, Ogilvy, and the others--remains an enigma. Now, Jeffrey Cruikshank and Arthur Schultz, having uncovered a treasure trove of Lasker's papers, have written a fascinating and revealing biography of one of the 20th century's most powerful, intriguing, and instructive figures. It is no exaggeration to say that Lasker created modern advertising. He was the first influential proponent of "reason why" advertising, a consumer-centered approach that skillfully melded form and content and a precursor to the "unique selling proposition" approach that today dominates the industry. More than that, he was a prominent political figure, champion of civil rights, man of extreme wealth and hobnobber with kings and maharajahs, as well as with the likes of Albert Einstein and Eleanor Roosevelt. He was also a deeply troubled man, who suffered mental collapses throughout his adult life, though was able fight through and continue his amazing creative and productive activities into later life. This is the story of a man who shaped an industry, and in many ways, shaped a century.

Emprendiendo hacia el 2020

For anyone faced with the challenge of making strategic decisions, this book will show readers how to choose the strategic models best suited to their needs.

Gestión Efectiva de Emprendimientos Sociales

Outlines a revisionist approach to management while arguing against common perceptions about the inevitability of startup failures, explaining the importance of providing genuinely needed products and services as well as organizing a business that can adapt to continuous customer feedback.

The Lean Startup

El libro de los emprendedores

"What if there was a way to combine the stability of a day job with the excitement of a startup? All of the benefits of

entrepreneurship with none of the pitfalls? In the 10% Entrepreneur, Patrick McGinnis show you how, by investing just 10% of your time and resources, you can become an entrepreneur without losing a steady paycheck."-- front flap

El consejo 2020

Emails a un joven emprendedor : claves para tiempo de cambio

Tras muchos años de cierto inmovilismo o lento progreso, los consejos de administración se han convertido en un órgano clave en la gestión de las empresas. Cambios legislativos en todo el mundo, incremento de la responsabilidad de los consejeros y profundas modificaciones en el entorno empresarial (globalización, digitalización, relevancia de nuevos mercados como China, India, Latinoamérica o África) exigen una seria reconsideración del gobierno de la empresa. Los consejos deberán avanzar hacia una mayor profesionalización para conseguir una buena dinámica que garantice el óptimo cumplimiento de sus responsabilidades, Para ello, muchos de sus aspectos principales -tales como la organización, composición, duración, compensación de los miembros, etc.- deben sufrir una profunda revisión. En El consejo 2020 encontrarás la base y la guía práctica necesaria para este proceso de mejora del consejo de administración, que utiliza el humor y casos reales como ayuda para reforzar algunos puntos clave en este proceso.

Expansión

Psychologists have amassed a tremendous amount of information about people. What makes them angry, what frustrates them, what makes them coo with pleasure. We know why some people succeed and others do not. But psychological findings can also -- and should -- be used to enrich the lives of people who are healthy and vibrant, to make their lives even more joyful. In the following pages, I outline key psychological findings and techniques and explain how you can use them to attain your own goals. There is nothing esoteric about the techniques that I recommend. They are scientifically based, absolutely straightforward and uncomplicated. There are no gimmicks here. No false promises. You can put what you learn to work immediately. And you can use this knowledge to get whatever you want out of life. Dr. Joyce Brothers

The Startup Way

La iniciativa emprendedora

La escritura de este eBook representa el reto de poder transmitir al lector, el entusiasmo y el espíritu que debe poseer todo emprendedor, proporcionarle herramientas que le ayuden a conocerse, así como brindarle la oportunidad de que use los instrumentos con los que cuenta el país para ayudar a un emprendedor a llevar a cabo el arranque de su negocio, y que conozca el nuevo modelo empresarial basado en la innovación.

The Man Who Sold America

Lead with charisma and confidence. Many leaders consider "executive presence" a make-or-buy factor in high-powered promotions. But what is this elusive quality, and how do you develop it? This book explains how to build the charisma, confidence, and decisiveness that top leaders project. Whether you're delivering a critical presentation or managing a hectic meeting, you'll be inspired to approach the situation with new strength. This volume includes the work of: Deborah Tannen Amy J. C. Cuddy Amy Jen Su This collection of articles includes "Deconstructing Executive Presence," by John Beeson; "How New Managers Can Send the Right Leadership Signals," by Amy Jen Su; "To Sound Like a Leader, Think About What You Say, and How and When You Say It," by Rebecca Shambaugh; "Connect, Then Lead," by Amy J. C. Cuddy, Matthew Kohut, and John Neffinger; "The Power of Talk: Who Gets Heard and Why," by Deborah Tannen; and "Too Much Charisma Can Make Leaders Look Less Effective," by Jasmine Vergauwe, Bart Wille, Joeri Hofmans, Robert B. Kaiser, and Filip De Fruyt. HOW TO BE HUMAN AT WORK. The HBR Emotional Intelligence Series features smart, essential reading on the human side of professional life from the pages of Harvard Business Review. Each book in the series offers proven research showing how our emotions impact our work lives, practical advice for managing difficult people and situations, and inspiring essays on what it means to tend to our emotional well-being at work. Uplifting and practical, these books describe the social skills that are critical for ambitious professionals to master.

El libro de los emprendedores

La invención del futuro: El desafío del liderazgo

The author of "Men Are from Mars, Women Are from Venus" discusses ways to become happy and confident. A former monk, Gray analyzes behaviour that helps individuals to succeed and offers advice on stress management and negative emotions. Includes meditation instruction with practice exercises. Bestseller. 1999.

[ROMANCE](#) [ACTION & ADVENTURE](#) [MYSTERY & THRILLER](#) [BIOGRAPHIES & HISTORY](#) [CHILDREN'S](#) [YOUNG ADULT](#) [FANTASY](#)
[HISTORICAL FICTION](#) [HORROR](#) [LITERARY FICTION](#) [NON-FICTION](#) [SCIENCE FICTION](#)