

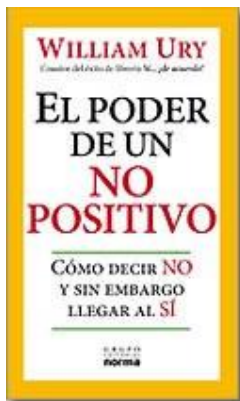


Gerencia

Liderazgo al más alto nivel

Autor: [Ken Blanchard](#)

En LIDERAZGO AL MÁS ALTO NIVEL, Ken Blanchard y sus colegas reúnen todo lo que saben sobre liderazgo de clase mundial. Su lectura le permitirá al lector descubrir cómo fijar su mirada en el objetivo y la visión adecuados y crear organizaciones que puedan concentrarse en el “triple balance”: ser el proveedor elegido, ser el emperador elegido y ser la inversión elegida. Este libro, que sin duda se convertirá en un clásico sobre liderazgo para una nueva generación, está dirigido a todas aquellas personas que: 1. Deseen convertirse en mejores líderes...en cualquier compañía, organización o área de la vida. 2. Fijarse las metas adecuadas y seguir la visión correcta...centrarse en el “balance final”. 3. Poner en práctica el liderazgo de servicio...escuchar, elogiar, guiar y ayudar a los demás a tener éxito.

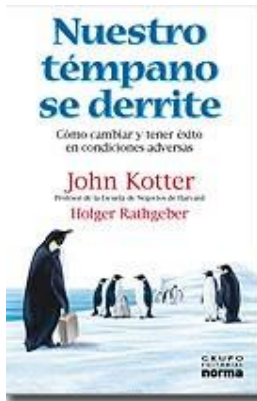


Gerencia

El poder de un NO positivo

Autor: [William Ury](#)

Del autor de Sí...¡de acuerdo!, el mayor éxito de librería sobre negociación, del cual se han vendido más de 5 millones de ejemplares en el mundo, llega ahora un nuevo libro revolucionario que puede enseñarle a todo el mundo cómo decir NO, la palabra más poderosa y tal vez la más importante del idioma. El secreto de cómo decir NO sin destruir las relaciones está en el arte del NO Positivo, una técnica que cualquiera puede aprender mediante un método de tres pasos. Este libro le enseñará a: 1. Decir NO de la manera correcta en el trabajo y en la casa. 2. Usar el poder eficazmente 3. Reducir la agresión, la manipulación y las inculpaciones de la contraparte. 4. Reducir el estrés y la ansiedad. 5. Mantener su posición sin irropetar los derechos de la otra persona.



Best seller de The New York Times y The Wall Street Journal!.

Fábulas, cuentos y parábolas gerenciales

Nuestro témpano se derrite

Autor: [John P. Kotter](#)

Nuestro témpano se derrite es una fábula sencilla sobre cómo salir adelante en un mundo siempre cambiante. El relato, basado en el premiado trabajo de John Kotter, profesor de la Escuela de Negocios de Harvard, se ha utilizado para ayudar a miles de personas y organizaciones. Es la historia de una colonia de pingüinos que ha vivido en la Antártida durante años, hasta que uno de ellos descubre un problema potencialmente devastador y que pone en peligro su hábitat – pero casi nadie le pone atención. Los personajes se asemejan a muchas personas que conocemos... Su historia es una historia de resistencia al cambio y actos heroicos, obstáculos aparentemente invencibles e ingeniosas tácticas para hacerles frente a dichos obstáculos. Es una historia que se desarrolla a diario, de una manera u otra, en todas partes – pero los pingüinos manejan los desafíos mucho mejor que la mayoría de nosotros. Nuestro témpano se derrite se basa en el trabajo pionero de John Kotter que muestra cómo Ocho Pasos producen el cambio necesario en cualquier tipo de grupo, y provee una valiosa guía para actuar en un mundo que se mueve cada vez más rápido.



n Modelo para generar ventaja competitiva.

Liderazgo

Creando valor con la gente

Autor: [Rodolfo González Gatica](#)

Creando valor con la gente. Un modelo para generar ventaja competitiva nos propone una solución de negocios para el área de Recursos Humanos. Con sólidos fundamentos conceptuales, una exposición amena y a la vez autocrítica, el autor ofrece un modelo de soluciones para incrementar el valor de contribución de la gente de la empresa. La gente, el gran diferenciador de la competitividad de las empresas, es el hilo conductor que nos lleva desde el negocio y sus resultados hacia el área y sus acciones, y nos regresa a la estrategia de la empresa con contribuciones medibles de valor. Este libro pone fin a la incertidumbre de muchos directores sobre el verdadero valor de la gente para el negocio