

El libro definitivo para dominar el Networking.

ENERO 2020

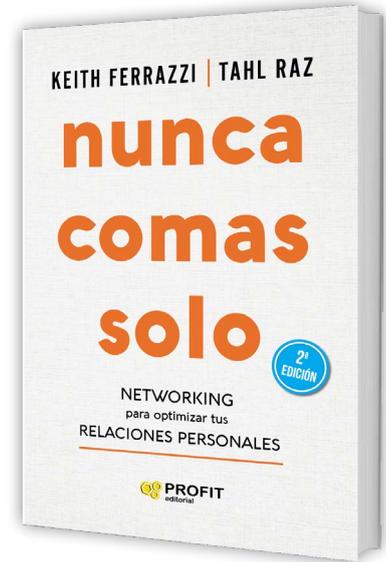
¿Dónde conocer el tipo de persona que puede tener una influencia determinante en tu vida? ¿Cómo convertir a un conocido en un amigo? ¿Cómo hacer que otras personas deseen firmemente que te vaya todo bien y tengas éxito?

El secreto para crecer profesional y personalmente es lograr acercarse a las personas con empatía y saber optimizar tu red de contactos. Este libro describe un método eficaz para crecer en tu profesión basado en el placer de establecer relaciones sinceras, generosas y duraderas, en las que todos tienen algo que dar y recibir.

En el universo, nada existe de forma aislada, todo está interconectado. El mundo de los negocios es un fiel reflejo del universo. Cada persona que haya tenido un gesto amable hacia ti en algún momento, que te haya animado o inspirado con sus palabras o que simplemente te haya explicado un nuevo proceso o compartido contigo sus ideas, sin duda ha contribuido a forjar tu personalidad, tus creencias y tu éxito. El hombre "hecho a sí mismo" no existe, estamos hechos de miles de otros. Alimentar estas relaciones es el núcleo del networking.

NOVEDAD
COMUNICACIÓN Y
RELACIONES PÚBLICAS

ISBN: 9788417942359
Encuadernación: Rústica
Formato: 15,3 x 23 cm
Págs: 224
Categoría: A
Derechos: M
PVP: 18,22 € | 18,95 €



Autores:



Keith Ferrazzi es el mayor experto del mundo en el desarrollo de relaciones profesionales.

Hijo de un obrero metalúrgico y una señora de la limpieza, Ferrazzi se crió en Latrobe, Pensilvania. Gracias a una beca conseguida por su padre, pudo licenciarse en la Universidad de Yale y especializarse en la Harvard Business School.

Los enormes esfuerzos hechos por su familia para permitirle estudiar en las mejores escuelas generaron en Ferrazzi un fuerte sentimiento de gratitud que ha influenciado profundamente su mensaje: la generosidad en las relaciones es la piedra angular del éxito. Tras una estelar carrera como director de marketing en Deloitte Consulting, CMO en Starwood Hotels y CEO en YaYa Medios, fundó Ferrazzi Greenlight, su propia empresa de consultoría. Actualmente vive entre Los Ángeles y Nueva York.

Tahl Raz es el editor de la Revista Fortune Small Business. Además, ha colaborado en otras muchas publicaciones, entre las que cabe destacar: Inc, Jerusalem Post, el San Francisco Chronicle y GQ. Actualmente vive en la ciudad de Nueva York.

Argumentos de venta y Plan de medios:

- Nueva edición revisada de unos de los *best-sellers* de Profit Editorial, el clásico por excelencia del networking.
- Una guía práctica para crear una efectiva red de contactos personales y profesionales.
- El secreto para tener éxito en la vida, tanto profesional como personal, es lograr acercarse a las personas.
- Nota de prensa y promoción en las redes sociales.

Otros libros relacionados:

