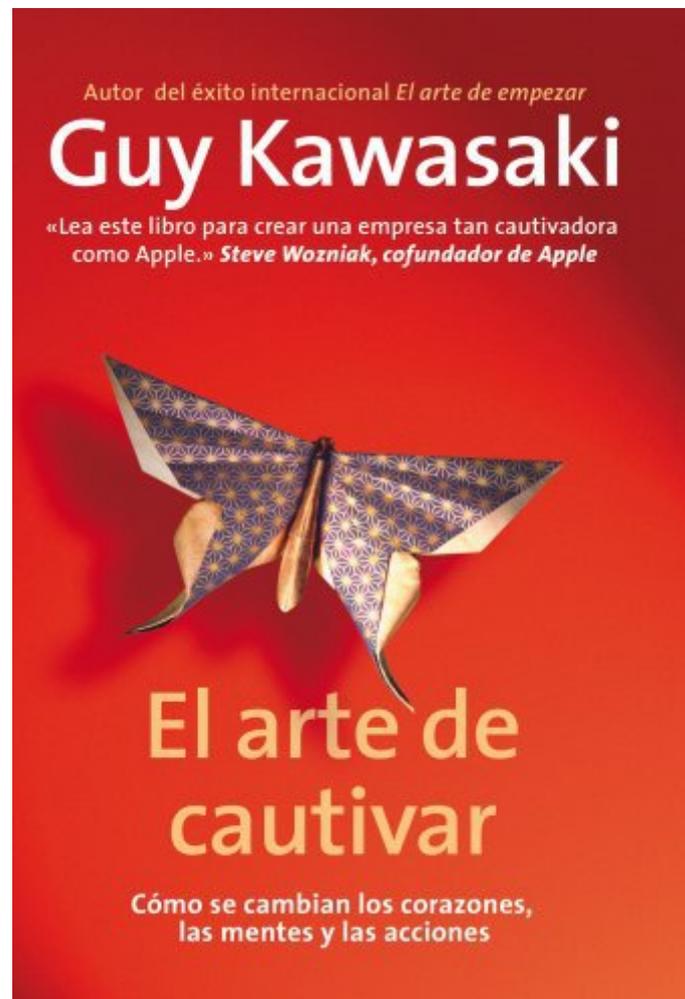


El arte de cautivar: Cómo se cambian los corazones, las mentes y las acciones



Fecha de publicación: 6 septiembre, 2011

Editor: Gestión 2000

Autor: Guy Kawasaki

Longitud de impresión: 244

Idioma: Español

PDF

Conseguir cautivar, tal como lo define Guy Kawasaki, el gurú de los negocios, no consiste en manipular a la gente. Se trata, sin embargo, de transformar situaciones y relaciones humanas.

Supone convertir la hostilidad en civismo para que al final derive en afinidad. Consiste, en definitiva, en convertir a los escépticos y cínicos en creyentes, y a los indecisos en fieles. Una persona puede ser cautivada en una mera transacción comercial, una negociación de alto nivel o con una simple actualización de estado en Facebook. Cautivar de una manera correcta tiene más poder que la persuasión tradicional, la influencia o las diversas técnicas comerciales conocidas hasta ahora.

Este libro le explica todas las tácticas que necesita conocer para preparar e iniciar una

estrategia que captive a sus clientes, sus empleados e incluso a su jefe. Además, le ayudará a superar los malos hábitos arraigados en otras personas y a desafiar la supuesta «sabiduría de la multitud».

Las enseñanzas que nos muestra Kawasaki en esta obra son fruto, en gran parte, de los años que ha trabajado en Apple, una de las multinacionales más cautivadoras de todos los tiempos, y también de su larga experiencia como empresario.

Hay pocas personas en el mundo más cualificadas que él para enseñar a la gente cómo cautivar.

<https://k2s.cc/file/d51afe6039db1/zfKtVIGfu.pdf.rar>