Así persuaden los líderes

Lo que debes saber para influir positivamente en las personas

Autor

Óscar Fernández Orellana

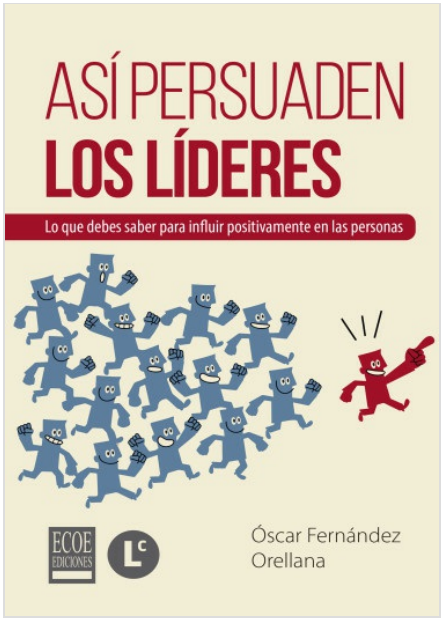
Sinopsis

Para conseguir que las personas hagan lo que se les pide hay dos opciones: la coacción o la persuasión. Un verdadero líder no tiene más opción que acudir a la segunda opción pues liderazgo y persuasión son dos caras de una misma moneda. La comunicación persuasiva es al liderazgo lo que el oxígeno es a los glóbulos rojos. En este libro el autor pone la teoría al servicio de la práctica y ofrece conceptos y técnicas para desarrollar habilidades de liderazgo por medio de la persuasión, una competencia imprescindible que lamentablemente es poco enseñada en escuelas y universidades. "Con Óscar he aprendido que elegir las palabras adecuadas en cada instante puede transformar nuestra existencia y también la de las demás". Áurea Benito, Directora de Recursos Humanos de Isdin (Barcelona).

ÓF

Sobre el autor

Óscar Fernández Orellana



Impreso

Año de publicación: 2016

Presentación: Tapa blanda o Bolsillo

Tamaño: 21 x 14 cm

Número absoluto de páginas: 280 Páginas

ISBN13: 9789587713930

$75.000 COP

E-Book

Año de publicación: 2021

Presentación: PDF (Digital: descarga y online)

Número absoluto de páginas: 282 Páginas

ISBN13: 9789585037960

$49.000 COP

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen

IBD

Año de publicación: 2016

Presentación: Tapa blanda o Bolsillo

Tamaño: 21 x 14 cm

Número absoluto de páginas: 280 Páginas

ISBN13: 9789587713930

$75.000 COP



Palabras clave

Persuación; Liderazgo

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen