El poder de convencer

Habilidades para influir y persuadir

Autor

Humberto Mora Chaquea



Sinopsis

En el mundo actual, persuadir y convencer son habilidades esenciales presentes en todas las actividades humanas en las que hay interacción, y resultan indispensables para alcanzar el éxito. Esta obra analiza detalladamente el proceso psicológico de la persuasión, desde su origen en la mente hasta sus mecanismos operativos para influir y convencer.El libro presenta dos enfoques principales: una parte descriptiva que explica el fenómeno de la persuasión, explorando su origen en las facultades mentales y el papel de la mente emocional y racional, y una parte práctica que detalla los mecanismos y herramientas para lograr su propósito de influir. Además, ofrece recomendaciones para comprender, practicar, mejorar estas habilidades y volverse más persuasivo. Está dirigido principalmente a quienes trabajan en ventas y negociación, aunque su contenido es completamente aplicable a las relaciones interpersonales de cualquier tipo como pareja, familia, amistades, trabajo, entre otras. Es una herramienta útil para profesionales, técnicos, empresarios, líderes, empleados, estudiantes y docentes.

HM

Sobre el autor

Humberto Mora Chaquea

Impreso

Año de publicación: 2025

Presentación: Libro de tacto blando (Libro)

Tamaño: 24 x 17 x 0.9 cm

Número absoluto de páginas: 176 Páginas

ISBN13: 9789585084551

$77.000 COP

E-Book

Año de publicación: 2025

Presentación: PDF (Digital: online)

Número absoluto de páginas: 176 Páginas

ISBN13: 9789585084568

$70.000 COP

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

E-Book

Año de publicación: 2025

Presentación: EPUB (Digital: online)

Número absoluto de páginas: 176 Páginas

ISBN13: 9789585084575

$70.000 COP

IBD

Año de publicación: 2025

Presentación: Tapa blanda o Bolsillo

Tamaño: 24 x 17 cm

Número de páginas del contenido principal: 176 Páginas

ISBN13: 9789585084551



Palabras clave

Habilidades comunicativas; Persuasión; Comunicación persuasiva; Influencia social; Ventas; Negociaciones

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