

11 principios para ganarse la confianza y el aprecio de los demás

La gente hace negocios con gente que le agrada

Michelle Tillis Lederman

Todos sabemos que el mercado en red es importante y que establecer relaciones con otros es una parte vital para obtener éxito. Pero a veces parece como si al construir redes de mercadeo fuera necesario quitar de en medio los sentimientos y las relaciones con otros se enfocaran exclusivamente en unas metas inmediatas, cuando en realidad deberían ser relaciones que tuvieran un valor permanente, que produjeran felicidad y apoyo recíprocos a largo plazo fundamentándose sencillamente en el agrado mutuo.

A través de cierto tipo de actividades, tareas autoasignadas y anécdotas de la vida real en escenarios profesionales y sociales, este libro le muestra al lector cómo identificar cuáles son sus fortalezas y cómo iniciar interacciones honestas y auténticas provechosas para todos los involucrados. Los lectores descubrirán cómo:

- Iniciar y mantener conversaciones con facilidad.
- Conocer las preferencias de los demás y observar otros estilos de vida que permitan relaciones recíprocas.
- Permanecer en la mente de los demás, inclusive después del primer encuentro y hacer lo necesario para construir nuevas relaciones interpersonales.
- ¡Y mucho más!

Lo peor que podemos hacer cuando estamos tratando de establecer un vínculo personal es manipularla para centrarnos en nuestros propios intereses. Las relaciones auténticas son mucho más profundas y sentidas que el simple hecho de intercambiar unas cuantas tarjetas de presentación de negocios. Este libro presenta un nuevo paradigma que muestra cómo hasta los más aversivos a trabajar en redes de mercadeo, pueden lograrlo... y disfrutarlo.



Michelle Tillis Lederman es Fundadora y Presidenta Ejecutiva de Executive Essentials, la cual provee programas de comunicación personalizada y liderazgo. Además es profesora adjunta de NYU Stern Schools of Business y miembro facultativo de American Management Association. Michelle promueve sus libros en sus conferencias en los Estados Unidos, Como fundadora de su empresa para promover la comunicación y el

liderazgo ofrece sus libros continuamente como herramientas de crecimiento.

Michelle Tillis Lederman

11 Principios para ganarse la confianza y el aprecio de los demás

La gente hace negocios con gente que le agrada



TALLER DEL ÉXITO

SELF-HELP / Communication & Social Skills

BISAC: SEL040000

ISBN10: 1-607381-42-7

ISBN13/EAN: 978-160738-142-6

Formato: Rústica

Tamaño: 8.5 x 5.25 x 0.9

240 páginas