

Descubrase Como Lider

. O objetivo deste livro é que, até seu final, você saiba o que é preciso para se tornar um líder melhor ou mais eficiente, e conseguir uma performance melhor e ascensão no seu papel de líder. Embora voltado basicamente para o ambiente empresarial, este livro é para aqueles que tem a responsabilidade de liderança em muitos aspectos da vida: trabalho, comunidade, social, religioso e familiar. É uma maneira abrangente e rápida de você entender as questões significativas envolvidas na realização de coisas certas quando você está carregando resultados. Você pode ter estudado e conhecido muitos desses vocábulos e características discutidos aqui e pode entender bastante de algumas áreas. Este livro lhe fornecerá a oportunidade e a estrutura para consolidar seu conhecimento com os princípios comprovados de liderança, enquanto foca em como você pode usar o bom senso, o julgamento criterioso e uma combinação de habilidades gerenciais e de liderança. Os vocábulos e as definições neste livro são conceitos fundamentais presentes no contexto da liderança. Você pode empregá-la imediatamente. Mais tarde, você poderá estudar áreas específicas mais detalhadamente, usando outros recursos disponíveis que o ajudarão a ganhar a experiência desejada. Ao usar este livro como guia, nenhuma situação, desafio ou tarefa será grande demais para você enfrentar. Você pode se beneficiar do uso deste livro, seja você um supervisor indicado recentemente, ou dono de um pequeno negócio, um membro de equipe, um gerente em uma organização sem fins lucrativos, o diretor de um clube ou o diretor de uma organização etc.

This is a new release of the original 1926 edition.

A pesar de nuestros mejores esfuerzos, con frecuencia los proyectos navegan a la deriva. Uno de los escollos más comúnmente ignorados radica en una gestión de los interesados inadecuada e ineficaz. Con décadas de investigación en las comunicaciones y relaciones con los interesados, Mario Henrique Trentim, PfMP, CBAP, sugiere un cambio de paradigma en la forma en que los directores de proyectos ven a sus interesados. Usando lo que él denomina los cuatro "navíos" (patrocinio, asociación, liderazgo y ciudadanía), Trentim traza una ruta exitosa para identificar y comunicarse con los interesados que tendrá un impacto positivo en la forma en que usted concibe a los interesados y el modo en que ellos influyen en su proyecto. La gestión de los interesados como clientes es un nuevo enfoque, un cambio de paradigma que se distancia de la gestión tradicional de los interesados centrada en la gestión de las expectativas, para proponer una participación proactiva y la implicación de los interesados.

With an introduction on using the principles of The Servant in your life and career, this book redefines what it means to be a leader. In this absorbing tale, you watch the timeless principles of servant leadership unfold through the story of John Daily, a businessman whose outwardly successful life is spiraling out of control. He is failing miserably in each of his leadership roles as boss, husband, father, and coach. To get his life back on track, he reluctantly attends a weeklong leadership retreat at a remote Benedictine monastery. To John's surprise, the monk leading the seminar is a former business executive and Wall Street legend. Taking John under his wing, the monk guides him to a realization that is simple yet profound: The true foundation of leadership is not power, but authority, which is built upon relationships, love, service, and sacrifice. Along with John, you will learn that the principles in this book are neither new nor complex. They don't demand special talents; they are simply based on strengthening the bonds of respect, responsibility, and caring with the people around you. The Servant's message can be applied by anyone, anywhere—at home or at work. If you are tired of books that lecture instead of teach; if you are searching for ways to improve your leadership skills; if you want to understand the timeless virtues that lead to lasting and meaningful success, then this book is one you cannot afford to miss.

Descubrase Como Lider Descubrase Como Lider Como Ganar Amigos, Influir Sobre Las Personas Y Tener Exito en Un Mundo Cambiante Debolsillo

In the present book, How to Win Friends and Influence People, Dale Carnegie says, "You can make someone want to do what you want them to do by seeing the situation from the other person's point of view and arousing in the other person an eager want." You learn how to make people like you, win people over to your way of thinking, and change people without causing offense or arousing resentment. For instance, "let the other person feel that the idea is his or hers" and "talk about your own mistakes before criticizing the other person." This book is all about building relationships. With good relationships, personal and business successes are easy and swift to achieve.

Com o objetivo de facilitar o entendimento sobre nós mesmos, sobre quem somos e sobre o verdadeiro sentido de nossas vidas, o Projeto Descubra-se desenvolveu um método simples e eficaz para que você conheça o seu Real Ser através de estudos teóricos e vivências práticas. Autoconhecimento, como essência do Projeto Descubra-se!, é um estudo constante que fazemos sobre o significado de nossas vidas, a profundidade de nossas experiências e a qualidade de nossos relacionamentos. Dentro dessa dinâmica, surgem diversas formas de aprender consigo mesmo, principalmente transformando em aprendizagem os erros oriundos das tentativas, não permitindo que estes erros se tornem simples frustrações inconsequentes, e também procurando aprender com as experiências já vividas por outras pessoas. O primeiro passo para recuperar-se de uma tentativa aparentemente frustrada está no reconhecimento do erro que se cometeu. Depois, sim, baseado em sua própria experiência ou espelhando-se na experiência dos outros, encontrar o seu verdadeiro caminho para o Real Ser.

It's all about making friends! The teenage years can be tricky - especially if you're a girl. Let's face it, girls deal with pressures and dilemmas that boys couldn't even dream of, let alone handle! In this indispensable guide teenage girls will learn the most powerful ways to influence others, defuse arguments, admit mistakes and make self-defining choices. Donna Dale Carnegie, daughter of the motivational author and teacher Dale Carnegie, offers concrete advice for girls on topics such as: - peer pressure - gossip - popularity - maintaining friendships with boys - commitment issues - break-ups Carnegie also provides solid advice for older teenagers beginning to explore their influence in the adult world, such as driving and handling interviews. Full of fun quizzes, 'reality check' sections and real life examples, How to Win Friends and Influence People for Girls offers every teenage girl candid, insightful and timely advice on making friends and being a good friend.

In a world quickly becoming more virtual, human relations skills are being lost -- along with the skill of leadership. There is a vacuum of leadership in many of our major institutions: government, education, business, religion, the arts. This crisis has arisen in part because many of those institutions have been reinvented with the technological revolution we are experiencing. Scientific progress in general, and technological progress in particular, has been seen as a solution to many of our problems, and technology can distribute the answers to those problems far more quickly and efficiently across the globe. But in the midst of this technological boom, people are becoming isolated from each other. What's needed is a new type of leader -- one who can inspire and motivate others in the new virtual world while never losing sight of the timeless leadership principles. In this book, readers can learn all the secrets of leadership mastery: * Gain the respect and admiration of others using little-known secrets of the most successful leaders. * Get family, friends, and co-workers to do what you ask because they want to do it, not because they have to. * Respond effectively when under crisis using proven techniques for thinking clearly and reducing anxiety under pressure. A valuable tool that stands next to the classic How to Win Friends and Influence People, Leadership Mastery offers a proven formula for success.

Este libro, obra de un profesional reconocido, se enriquece con un prólogo de Gaddo della Gherardesca.

Según el autor, se aprende a vender desde el punto de vista del comprador. Este libro contiene más de cien ejemplos de vendedores exitosos de todo el mundo y provee consejos prácticos para transformar los desafíos en nuevas oportunidades. Es una guía lógica y probada con un detallado paso a paso del hombre de mayor reconocimiento en entrenamiento en ventas.

En un momento en que vivimos una crisis de liderazgo generalizada, este manual pretende demostrar que el liderazgo es accesible y que se puede aprender a través de unas ideas bastante simples y teniendo una predisposición de servicio a los demás. Liderazgo peregrino explica cómo ser un buen líder, crearlo, diseñar un plan, dar un propósito a un proyecto de liderazgo, construir un entorno de cambio profundo y sostenible, y obtener los mejores resultados posibles. Nos muestra una forma de liderazgo moderna y distinta, ligada a la práctica y a los resultados, además de respetuosa con las personas y liberadora de su talento. Oriol Segarra desarrolla la metodología que le ha dado tanto éxito en la práctica profesional y la comparte para hacer su contribución particular a la sociedad, porque a través del liderazgo se puede construir un mundo mejor. El libro también nos cuenta la historia de Hit, el rey que se convirtió en líder peregrino, que ilustra, en forma de fábula, los problemas de muchas de las organizaciones actuales.

"Tribal Leadership gives amazingly insightful perspective on how people interact and succeed. I learned about myself and learned lessons I will carry with me and reflect on for the rest of my life." —John W. Fanning, Founding Chairman and CEO Napster Inc. "An unusually nuanced view of high-performance cultures." —Inc. Within each corporation are anywhere from a few to hundreds of separate tribes. In Tribal Leadership, Dave Logan, John King, and Halee Fischer-Wright demonstrate how these tribes develop—and show you how to assess them and lead them to maximize productivity and growth. A business management book like no other, Tribal Leadership is an essential tool to help managers and business leaders take better control of their organizations by utilizing the unique characteristics of the tribes that exist within.

El experto en liderazgo más respetado del mundo ofrece cinco principios y cinco prácticas para sacar a la luz y romper la barrera invisible que se opone al liderazgo y al éxito personal. Usted tiene una buena idea pero no puede convencer a sus compañeros de sus ventajas. Diseñó una estrategia innovadora, pero el equipo camina arrastrándose de la misma manera antigua de siempre. Ciertamente parece avanzar en sus carreras mientras que usted parece que se ha estancado. Si esto lo describe a usted o a alguien a quien conoce, el problema es la calidad de lo que tiene para ofrecer. El problema es cómo se conecta con la gente para crear los resultados que desea. En El poder de las relaciones, John Maxwell explica a los lectores paso a paso los Cinco Principios y Prácticas para establecer relaciones de los mejores conquistadores de metas. La capacidad de una persona de crear cambio y resultados en cualquier organización está directamente relacionada con su capacidad de usar las enseñanzas de este libro.

The authors Levine and Crom take the principles from Dale Carnegie & Associates' human relations, which have been tested over time, to a new level of relevance for this current unpredictable world of business. These principles show how anyone, regardless of job or profession, can direct their creativity and enthusiasm in order to work in a more productive manner. In Descubrase como lider, you will receive the experience of some of the most important voices of the century. By using examples from real life, from the main leaders of business, entertainment, sports and politics, you will be able to cover a wide spectrum of possibilities.

The book focuses on identifying your own leadership strengths to get success. Leadership is never easy. But thankful, something else is also true. Everyone of us has the potential to be a leader every day. Many people still have a narrow understanding of what leadership really is. But the fact of the matter is that leadership doesn't begin and end at the very top. It is every bit as important, perhaps more important, in the place most of us live and work. The leadership techniques that will work best for you are the ones you nurture inside. The best selling book on Human relations.

Poucos escritores abordam o tema do propósito de vida com a clareza de Dan Millman. Nesta obra ele condensa décadas de pesquisa e experiência num esquema daquilo que estamos aqui para realizar durante a nossa jornada, oferecendo um novo significado e propósito a todos que têm de escolher o caminho certo nas encruzilhadas da vida. Os quatro propósitos de vida trarão mais luz à sua vida, revelando o valor dos desafios diários nos relacionamentos, na saúde, no trabalho e na vida financeira, além de dicas para alcançar o propósito mais importante de todos: viver uma vida plena de significado.

Durante casi cien años, Dale Carnegie & Associates, Inc. ha preparado a personas para lograr el máximo de lo que ellas mismas pueden rendir. En este libro, usted recibirá la experiencia de algunas de las más importantes voces del siglo. Mediante ejemplos de la vida real, los principales dirigentes del mundo de los negocios, del espectáculo, de los deportes y de la política le permitirán abarcar un amplísimo espectro de posibilidades. Levine y Crom llevan los principios relativos a las relaciones humanas de Dale Carnegie & Associates a un nuevo nivel de relevancia en el impredecible ambiente de los negocios.

Outlines a revisionist approach to management while arguing against common perceptions about the inevitability of startup failures, explaining the importance of providing genuinely needed products and services as well as organizing a business that can adapt to continuous customer feedback.

Este livro mostra porque a persistência é a principal habilidade das pessoas bem-sucedidas na Bíblia e em todo o mundo, e trás ensinamentos impactantes de como Você pode se tornar um homem ou uma mulher de sucesso. VOCÊ não pode deixar de ler nenhum detalhe sequer deste impressionante livro. É um livro que mudará sua maneira de pensar e viver para sempre. Deus tem coisas extraordinárias para realizar em sua vida através do Poder da Persistência. Agora é com você!

En su nuevo libro, Jaime Barylko encara un tema que nos preocupa a todos: la educación de nuestros hijos, su acceso a una formación amplia y sólida que les provea las herramientas necesarias para abrirse paso en el futuro imprevisible que los espera. Y plantea una tesis fundamental: la así llamada "libertad," la informalidad y la falta de un sano rigor que se impusieron en la pedagogía de las últimas décadas, provocó resultados lamentables. "Creíamos que crecerían solos, que los lanzáramos a la libertad y aprenderían por sí mismos, que estarían motivados y que con ellos nacería una nueva sociedad de amor y sin resentimientos. Pero no fue así. La revolución que hace falta emprender ahora es una revolución desde adentro, que precisa primero del (difícil) cambio de los adultos responsables."

Active su potencial de liderazgo El Dr. Myles Munroe, autor de libros de éxito, aclara el mito de que solamente algunas personas están destinadas a ser líderes, mientras que todos los demás están destinados a ser seguidores. Usted puede llegar a convertirse en el líder que Dios dispuso usted fuera. Descubra cómo... Activar su potencial de liderazgo.

Desarrollar un legado positivo. Encontrar recursos para cumplir con su misión. Desarrollar su función original en la vida. ¡Reconozca sus habilidades de liderazgo innato y llegue a ser el líder que se supone usted debe ser! Activate Your Leadership Potential Best-selling author Dr. Myles Munroe dispels the myth that only some are destined to be leaders while everyone else is destined to be a follower. You can become the leader God intended you to be. Discover how to... Activate your leadership potential. Develop a positive legacy. Find resources to fulfill your vision. Empower others for leadership. Discover your unique role in life. Recognize your inborn leadership abilities and become the leader you were

meant to be!

A verdade é que os melhores líderes são os melhores alunos. A liderança é um conjunto de habilidades que, como qualquer outro, podem ser aprendidas e melhoradas. Tornar-se um líder exemplar não é fácil. Requer autoconfiança, aspiração, determinação, suporte e prática deliberada. Mas com determinação sólida e orientação de apoio todo mundo pode aprender a se tornar um líder melhor do que é hoje. Aprendendo a Liderar entrega a estrutura concreta e os passos práticos para construir líderes exemplares para os desafios de hoje e de amanhã. Seja você um líder experiente ou alguém novo no papel, este guia completo oferece estratégias baseadas em evidência para assumir o controle do seu próprio desenvolvimento de liderança e libertar o seu líder interior. Baseado em mais de 30 anos de pesquisas, com dados de mais de 70 países, este tratamento perspicaz sobre o aprendizado explora os fundamentos para se tornar um líder exemplar e apresenta uma base sólida para fortalecer e expandir habilidades de liderança. Por meio de capítulos facilmente veis com ações de auto-coaching, você pode usar este livro para cultivar as habilidades que precisa para fazer uma diferença positiva.

This book takes a dramatically original approach to the history of humanity, using objects which previous civilisations have left behind them, often accidentally, as prisms through which we can explore past worlds and the lives of the men and women who lived in them. The book's range is enormous. It begins with one of the earliest surviving objects made by human hands, a chopping tool from the Olduvai gorge in Africa, and ends with an object from the 21st century which represents the world we live in today. Neil MacGregor's aim is not simply to describe these remarkable things, but to show us their significance - how a stone pillar tells us about a great Indian emperor preaching tolerance to his people, how Spanish pieces of eight tell us about the beginning of a global currency or how an early Victorian tea-set tells us about the impact of empire. Each chapter immerses the reader in a past civilisation accompanied by an exceptionally well-informed guide. Seen through this lens, history is a kaleidoscope - shifting, interconnected, constantly surprising, and shaping our world today in ways that most of us have never imagined. An intellectual and visual feast, it is one of the most engrossing and unusual history books published in years.

Now, for the first time ever, the time-tested, proven techniques perfected by the world-famous Dale Carnegie® sales training program are available in book form. The two crucial questions most often asked by salespeople are: "How can I close more sales?" and "What can I do to reduce objections?" The answer to both questions is the same: You learn to sell from a buyer's point of view. Global markets, increased technology, information overload, corporate mergers, and complex products and services have combined to make the buying/selling process more complicated than ever.

Salespeople must understand and balance these factors to survive amid a broad spectrum of competition. Moreover, a lot of what the typical old-time salesperson did as recently as ten years ago is now done by e-commerce. The new sales professional has to capture and maintain customers by taking a consultative approach and learning to unearth the four pieces of information critical to buyers, none of which e-commerce alone can yield. The Sales Advantage will enable any salesperson to develop long-term customer relationships and help make those customers more successful—a key competitive advantage. The book includes specific advice for each stage of the eleven-stage selling process, such as: • How to find prospects from both existing and new accounts • The importance of doing research before approaching potential customers • How to determine customers' needs, such as their primary interest (what they want), buying criteria (requirements of the sale), and dominant buying motive (why they want it) • How to reach the decision makers • How to sell beyond questions of price The cutting-edge sales techniques in this book are based on interviews accumulated from the sales experiences of professionals in North America, Europe, Latin America, and Asia. This book, containing more than one hundred examples from successful salespeople representing a wide variety of products and services from around the world, provides practical advice in each chapter to turn real-world challenges into new opportunities. The Sales Advantage is a proven, logical, step-by-step guide from the most recognized name in sales training. It will create mutually beneficial results for salespeople and customers alike.

[Copyright: 9c04cc1be9eb1da47f1982b27a0aea6c](https://www.amazon.com/dp/B000APR000)