

In-fluir

La ciencia y el arte de influir positivamente

Moreno, Fernando

Editorial: Alvalena

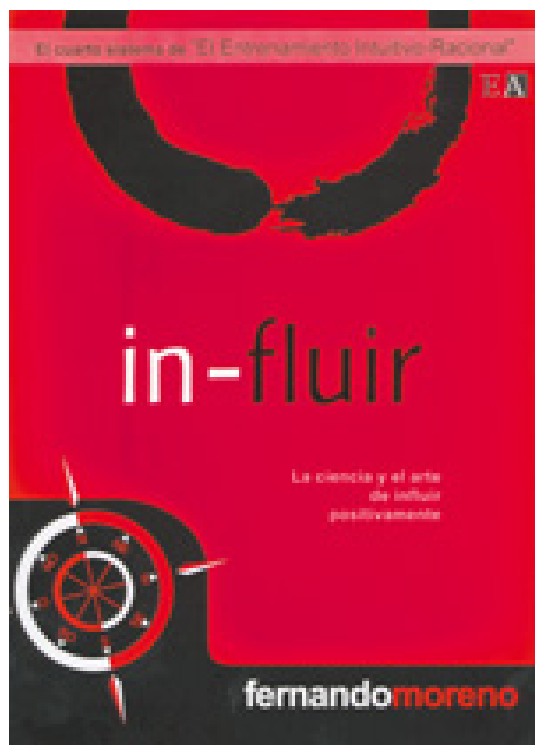
ISBN: 9788493626952

Páginas: 158

Dimensiones: 15,5 x 21,5 cm

Encuadernación: Rústica

PVP.: 15,00 €



SINOPSIS

En 1989, cuando Fernando Moreno tuvo la gran suerte de conocer a Jim Camp (hoy día el coach de negociación más reconocido del planeta), creía que lo había visto casi todo. Hijo de un diplomático, había recorrido el mundo, tenía un MBA de la prestigiosa Universidad de Duke, corredor de bolsa en Wall Street, asesor de un ministro de finanzas y negociado con la OPEC, había practicado con monjes budistas en un monasterio Zen, tenía dos quiebras y dos divorcios... a sus espaldas..., y sorprendentemente para él, aquella noche en South San Francisco, Jim Camp cambió el rumbo de la vida de Fernando para siempre al transmitirle `el método´.

Hoy, veinte años después, Fernando nos explica en este libro su joya más preciada: In-Fluir, su interpretación de lo que ha aprendido y practicado desde que conoció el `Método Camp´. Veinte años que le han llevado a negociar alrededor del mundo, a estudiar sus raíces en los mercados de arroz de Shanghai e infinidad de cosas más.

`El método´ es un sistema milenario reservado a personas de gran influencia. ¿Tiene un método que le permita persuadir, influir, vender, negociar y comunicarse efectivamente con todo tipo de personas y organizaciones? ¿Su método es divertido de ...