

image not found or type unknown



El arte de cautivar

Guy Kawasaki

Fecha de publicación:

06/09/2011

Sello Editorial:

Gestión 2000

Contacto de prensa

Nombre: Alba Ríos

Teléfono: 93 492 86 58

Email:

arioss@planeta.es

Nombre: María José Bertrán

Teléfono: 93 492 82 03

Email:

mjbertran@planeta.es

"Lea este libro para crear una empresa tan cautivadora como Apple" Steve Wozniak, cofundador de Apple.

Conseguir cautivar, tal como lo define Guy Kawasaki, el gurú de los negocios, no consiste en manipular a la gente. Se trata, sin embargo, de transformar situaciones y relaciones humanas.

Supone convertir la hostilidad en civismo para que al final derive en afinidad. Consiste, en definitiva, en convertir a los escépticos y cínicos en creyentes, y a los indecisos en fieles.

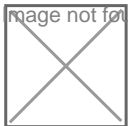
Una persona puede ser cautivada en una mera transacción comercial, una negociación de alto nivel o con una simple actualización de estado en Facebook. Cautivar de una manera correcta tiene más poder que la persuasión tradicional, la influencia o las diversas técnicas comerciales conocidas hasta ahora.

Este libro le explica todas las tácticas que necesita conocer para preparar e iniciar una estrategia que cautive a sus clientes, sus empleados e incluso a su jefe. Además, le ayudará a superar los malos hábitos arraigados en otras personas y a desafiar la supuesta «sabiduría de la multitud».

Las enseñanzas que nos muestra Kawasaki en esta obra son fruto, en gran parte, de los años que ha trabajado en Apple, una de las multinacionales más cautivadoras de todos los tiempos, y también de su larga experiencia como empresario.

Hay pocas personas en el mundo más cualificadas que él para enseñar a la gente cómo cautivar.

image not found or type unknown



Guy Kawasaki

Guy Kawasaki es uno de los grandes referentes mundiales actuales en marketing y nuevas tecnologías. A mediados de los años ochenta comenzó a trabajar en Apple, donde fue pionero en aplicar el concepto de «evangelizar» a los negocios tecnológicos.

En la actualidad es miembro ejecutivo de la Haas School of Business de la Universidad de California, Berkeley, evangelizador de Canva (un servicio de diseño online) y dirige la empresa de capital riesgo Garage Technology Ventures.

Es autor de varios libros, entre los que se han traducido al español *El arte de cautivar* (Gestión 2000, 2011), *Reglas para revolucionarios* (MR Ediciones, 2001) y *Cómo volver locos a tus competidores* (Planeta, 1998).

Vive en Silicon Valley y en las redes sociales, donde tiene diez millones de seguidores.