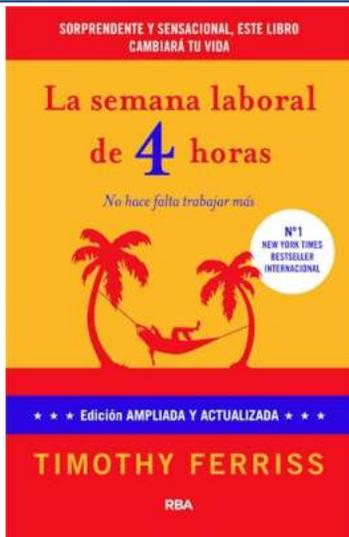




**Seleccionamos los mejores libros
que hemos leído ordenados por
temas. Creemos que te
ayudaran a crecer como
emprendedor**

***UTN-La Plata**

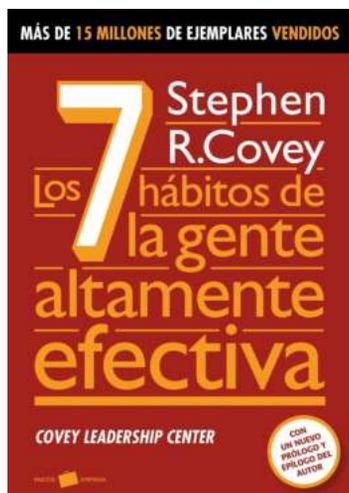
ides.frlp.utn.edu.ar



Tim Ferris se hizo con esto libro, ya un clásico en el mundo de los negocios de Internet. Te enseña como puedes diseñar tu vida para trabajar solo un poco mientras aumentas tus ingresos.

Asimismo, te aconseja que lo que debes hacer es encontrar esa gran idea en ese tema que dominas mejor que tu audiencia, a continuación, busca sus necesidades y concéntrate en satisfacerlas a través les producto o servicio que les ofrezcas.

Autor: Timothy Ferriss



El autor dirige este libro aquellos a los que a pesar de trabajar duro sentían que no hacían lo suficiente. Covey propone 7 hábitos que se basan en escuchar a la gente y comprenderla, en nuestras creencias. Afirma que sus hábitos están basados en valores, no en rutinas. Intenta ir un paso más allá de donde llegan otros, no quedándose únicamente en dar técnicas de gestión del tiempo.

Según Covey los siete hábitos son:

1. Ser proactivo
2. Tener un fin en mente
3. Lo primero es lo primero
4. Pensar en ganar/ganar

5. Comprender antes de ser comprendido
6. Sinergizar
7. Afilar la sierra

Básicamente los tres primeros hábitos nos ayudan a tener una victoria privada que nos conducen a los tres siguientes, la victoria pública. El séptimo trata de mejorar lo demás o evitar que se deteriore.

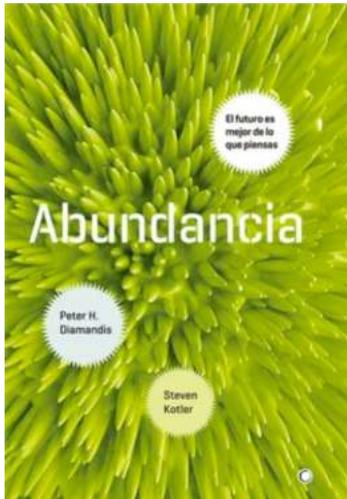
Autor: Stephen R. Covey



La incertidumbre y la inseguridad es una condición inevitable que todo emprendedor ha de asumir al elegir este camino. Por muy convencido que estés de tener la idea más brillante será el mercado el que tenga la última palabra y buena parte el mérito procederá, más que de la idea, de su puesta en marcha y su gestión.

El 90% de las iniciativas empresariales fracasan a los cuatro años de andadura y sólo el 3% de los manuales de empresa explican las causas. De aquí la importante aportación de Trias de Bes, coautor de La buena suerte, que se ocupa en este libro de identificar cuáles son los factores clave para determinar el fracaso y extrae los rasgos básicos que debe reunir un emprendedor como son la motivación y el talento para ver algo especial en una idea que posiblemente otros ya conozcan. Mantener siempre la ilusión y el espíritu combativo es otra de las virtudes que se deben vigilar. Contrariamente a lo que pueda sugerir el título, el autor no intenta desalentar a nadie, tan solo se invita a una reflexión previa al emprendimiento donde habrá que tenerse en cuenta aspectos como el carácter del emprendedor, su situación familiar, los posibles socios, la idea del negocio y la gestión del crecimiento.

Autor: Fernando Trias de Bes



Desde los orígenes de la humanidad, unos pocos privilegiados han vivido en marcado contraste con la mayoría, muy pobre. La opinión más común es que la distancia que separa a unos de otros es imposible de superar. Sin embargo la distancia se está estrechando...y rápido. En abundancia, el empresario del espacio convertido en pionero de la innovación, Peter H. Diamandis y el galardonado escritor de temas científicos Steven Kotler documentan cómo el progreso en inteligencia , robótica, computación infinita, redes de banda ancha, manufactura digital, nanomateriales, biología sintética y muchas otras tecnologías que están creciendo exponencialmente nos permitirán obtener en las próximas dos décadas unos avances muy superiores a los que hemos conseguido en los doscientos años anteriores. Pronto tendremos la capacidad de alcanzar y superar las necesidades básicas de cada hombre, mujer y niño del planeta. La abundancia para todos está a nuestro alcance. En este apasionante antídoto contra el pesimismo imperante, los autores exploran cómo cuatro fuerzas emergentes -las tecnologías exponenciales, el innovador "hazlo tú mismo", los tecnofilántropos y los mil millones emergentes- están conspirando para resolver nuestros mayores problemas.

Autor: Peter H. Diamandis



¿Qué significa realmente ser inquebrantable? No es sólo una cuestión de dinero. Es un estado de ánimo. Cuando eres realmente inquebrantable tienes una confianza firme incluso en medio de la tormenta. No es que nada te molesta. Podrías molestarte, pero no te quedas allí. Nada te confunde por un largo período de tiempo. No permites que el miedo te lleve. Si pierdes el equilibrio, encuentras tu centro rápidamente y recuperas tu calma interior. Cuando otros tienen miedo, usted tiene la paz mental para tomar ventaja de la agitación de su alrededor. Este estado de ánimo te permite ser un líder, no un seguidor. Sea el jugador del ajedrez, no sea la pieza de ajedrez. Ser uno de los pocos que lo hacen, ¡no uno de los muchos que simplemente hablan!

Este libro te dará herramientas económicas y de desarrollo personal que te harán, como el libro lo llama "INQUEBRANTABLE", una persona capaz de mantener la calma un tiempos donde no parece haber respuestas, y se siembra el caos en la sociedad

Autor: Tony Robbins



El mercado laboral vive una verdadera revolución. Los empleos estables están desapareciendo y esto nos obliga a reinventarnos y a adaptarnos. En este contexto, cada vez más personas optan por emprender. Sin embargo, con frecuencia lo hacen sin la actitud, el conocimiento y el compromiso necesarios. El resultado es bien conocido: alrededor del 85% de los proyectos emprendedores fracasan antes de los cinco años, algo que podría evitarse con la preparación adecuada.

Emprender no es un objetivo en sí mismo, una forma de ganar dinero o una salida laboral; emprender es una misión que dota de sentido a la vida, una manera de ofrecer nuestro valor a otros seres humanos y una transformación personal de gran calado: tu proyecto no crecerá más de lo que tú crezcas como persona.

Este libro nos permitirá convertirnos en emprendedores de éxito de forma automática, simplemente incorporando los 70 hábitos imprescindibles para conducir nuestra vida al siguiente nivel tanto en el terreno personal como en el profesional. Una vez activados estos hábitos, el éxito será inevitable.

Autor: Sergio Fernandez y Raimon Samsó.



Esa carencia de autodominio es consecuencia de múltiples factores: hábitos negativos, escaso conocimiento de los propios valores personales, dificultades en las relaciones con los demás... Todo ello causa esa angustiosa sensación de estar manejado por los otros, por "lo" otro.

En Despertando al gigante interior, Anthony Robbins propone una serie de pautas sencillas de seguir que nos ayudan a descubrir nuestras creencias más profundas, nuestras pregunta fundamentales.

Propone, en suma, un viaje de autodescubrimiento cuya estación terminal es la más plena y satisfactoria realización de uno mismo.

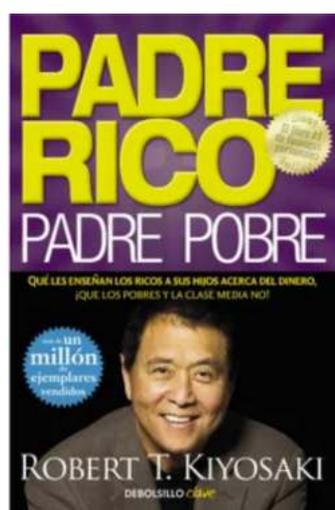
Autores: Anthony Robins



El Cirque du Soleil es uno de los mejores exponentes de la estrategia del océano azul, promovida por este libro. Este circo canadiense, que nació en 1984, ofreció una propuesta tan diferente que rompió las convenciones de su negocio: no tiene animales y no se enfocó en un público infantil, sino en los adultos, con espectáculos teatrales y con entradas más costosas que las de los circos convencionales. Así, desplazó a los gigantes de ese negocio rápidamente y creó un nuevo mercado, uno en donde no tenía competencia. Hoy, Cirque du Soleil es el líder en su campo, y sus shows han sido presenciados por 180 millones de espectadores en 300 ciudades del mundo.

El caso de Cirque du Soleil es uno de los muchos que examina este libro, en empresas de todos los sectores, para hablar de la estrategia del océano azul, que consiste en crear y capturar nuevas áreas de mercado –no exploradas–, que permitan generar una nueva demanda, aumentar el valor de una compañía y volver irrelevantes a los competidores, incluso a los más establecidos. Este libro se publicó originalmente en el 2004, pero se lanzaron versiones ampliadas en el 2015 y el 2017.

Autores: W Chan Kim y Renée Mauborgne



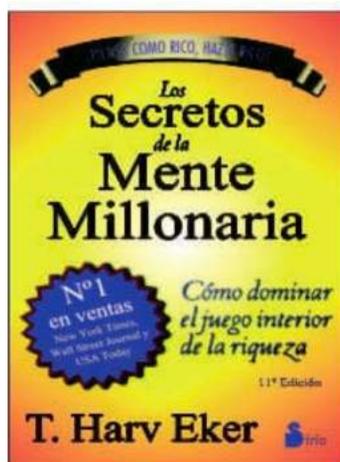
Padre rico, padre pobre es el libro de finanzas personales nº 1 en todo el mundo, el manual de Robert T. Kiyosaki que enseña a las personas a hacerse millonarias. Padre rico, padre pobre te ayudará a derribar el mito de que necesitas tener ingresos elevados para hacerte rico. Desafiar la creencia de que tu casa es una inversión. Demostrar a los padres por qué no deben confiar en el sistema escolar para que sus hijos aprendan a manejar el dinero. Definir de una vez y para siempre qué es una inversión, y qué es una obligación. A saber qué debes enseñar a tus hijos sobre el dinero para que tengan éxito financiero en el futuro. Robert T. Kiyosaki ha transformado radicalmente la forma en que millones de personas alrededor del mundo perciben el concepto del dinero. Con perspectivas que contradicen el conocimiento convencional, Robert, también conocido como el «maestro» millonario, se ha ganado una gran reputación por hablar claro, ser irreverente y tener valor. Es reconocido en todo el mundo como un defensor apasionado de la educación financiera., para usted es todavía más importante esta lectura.

Autor: Robertot T Kiyosaki



Hay una alternativa: la economía del bien común. Cada vez más personas son conscientes de que actualmente no vivimos una crisis económica o financiera aislada, sino que las burbujas económicas especulativas, el desempleo, la desigualdad, el cambio climático, las hambrunas, la crisis de valores y, en lo más profundo, la crisis de la democracia, están relacionados y son síntomas de una crisis general del sistema económico. Los representantes de la población sostienen que «no hay ninguna alternativa». Sin embargo, en este libro Christian Felber demuestra que hay alternativas al sistema económico y financiero actual. La pregunta decisiva es: ¿En qué dirección queremos ir? ¿Debe la economía ser más ecológica y sostenible? ¿Debe ser más justa en el reparto? ¿Debe la dignidad de los ciudadanos ocupar un lugar central y cada persona tener derecho de decisión? ¿Se debe incentivar y premiar los valores que sostienen las relaciones humanas: honestidad, empatía, confianza, estima?? ¿Debe la economía medir la utilidad social, que es aquello que necesita primordialmente el ser humano, para sentirse satisfecho y feliz? La economía del bien común responde. Debe y es posible. ¡Hay una alternativa!

Autor: Christian Felber



Sin duda unos de los libros mas recomendados en educación financiera para emprendedores. este libro ataca a la mente, específicamente a nuestro subconsciente que tiene grabado una mentalidad de pobreza.

Así mismo contiene afirmaciones que deberás repetirte hasta grabarlo en tu subconsciente y reemplazar esas viejas palabras como: tengo miedo, no puedo, etc. y reemplazarlas con. si puedo, puedo afrontarlo y otras afirmaciones que te harán efecto a mediano plazo.

algunos notas extraído del libro “los secretos de la mente millonaria
“Los pensamientos llevan a sentimientos, estos llevan a acciones y éstas a resultados”.

“Principio de riqueza: si quieres modificar los frutos, tendrás que modificar primeros las raíces”.

Autor: T Harv Eker



En su trabajo diario y en su vida personal usted tiene que lidiar constantemente con otras personas, con sus emociones y sus expectativas, y esa no es una labor sencilla. Por eso, aunque este libro se publicó hace más de 80 años, sus consejos no dejan de tener vigencia y muchos líderes empresariales lo recomiendan. En esta obra, Dale Carnegie ofrece una gran cantidad de consejos que le ayudarán a obtener mejores resultados en su interacción con los demás.

Dale Carnegie explica, por ejemplo, cómo evitar que sus críticas indispongan a las otras personas contra usted, cómo motivar a la gente para que haga lo que usted necesita, cómo romper el hielo para iniciar una charla de negocios, por qué es importante escuchar de forma sincera a los demás, cómo vender sus ideas, cómo hacer sentir importantes a las otras personas, cómo evitar caer en discusiones destructivas, etc., todo ello pensando en aumentar su nivel de influencia sobre los demás. Cualquier persona debería leer este libro; pero si siente que en su interacción con sus colegas, socios o empleados no consigue buenos resultados, para usted es todavía más importante esta lectura.

Autor: Dale Carnegie.



LEAN STARTUP es una nueva metodología para desarrollar negocios y productos que se introdujo en el mercado brindando herramientas que las empresas necesitan para poder llevar a cabo una innovación continua que les permita sobrevivir en un mercado de alta competencia, donde el que se conforma y no repiensa sus estrategias puede de un momento a otro perderlo todo.

La metodología apunta a acortar los ciclos de desarrollo de productos adoptando una combinación de experimentación impulsada por hipótesis para medir el progreso, lanzamientos de productos iterativos para ganar valiosa retroalimentación de los clientes y aprendizaje validado para medir cuánto se ha aprendido (CREAR-MEDIR-APRENDER).

Particularmente es un libro que nos brinda herramientas muy valiosas para que una startup pueda sobrevivir en un mercado de alta competencia.

Autor: Eric Ries



El libro pretende enseñar de manera muy práctica a entender, diseñar y aplicar estos nuevos modelos de negocio. Para ello, los autores, ambos profesores en la Universidad de Lausanne, se han servido de la colaboración de 470 expertos estrategas en todo el mundo.

La lectura de este libro puede ser una útil herramienta para tiempos de cambio como el actual. En estos últimos años hemos asistido a la llegada de nuevos modelos de negocio disruptivos que han cambiado el paisaje de los mercados. Todos tienen un denominador común que es el de romper con la tradición y con las características de los modelos de negocio tradicionales que hasta ahora habían dominado el mercado. Ni la sociedad es igual ni la tecnología misma por ello es preciso dar una respuesta empresarial acompañada a los cambios.

No es meramente un libro convencional, es una guía práctica sobre innovación empresarial tanto en el entorno on como offline, de utilidad para personas dinámicas, emprendedores, profesionales y defensores de la eficacia y de la mejora permanente.

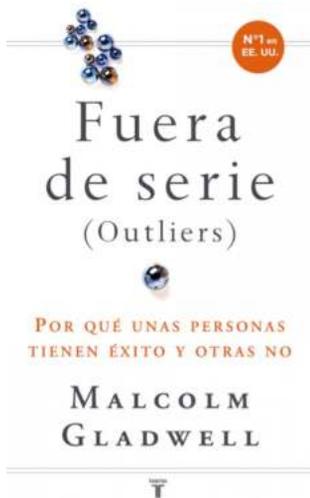
Autor: Álex Osterwalder e Yves Pigneur



La esencia de Diseñando la propuesta de valor radica en aplicar herramientas a la búsqueda caótica de propuestas de valor que los clientes esperan, y seguir manteniéndolas en consonancia con lo que quieren después de la búsqueda.

Hace que las propuestas de valor sean visibles y tangibles para que así sean más fáciles de analizar y gestionar. Se integra perfectamente con el lienzo del modelo de negocio y el mapa de entorno, dos herramientas que se estudian con detalle en Generación de modelos de negocio, su libro complementario. Juntos marcan las bases de un conjunto de herramientas de negocio.

Autor: Álex Osterwalder e Yves Pigneur



¿Qué diferencia a quienes hacen algo especial en la vida de quienes no lo hacen? Fuera de serie explora las curiosas historias de los grandes jugadores de fútbol; bucea en la peculiar infancia de Bill Gates; busca qué convirtió a los Beatles en el mejor grupo de rock; y se pregunta qué distingue a los pilotos que estrellan aviones de los que no. A través de su viaje por el mundo de los «fuera de serie», los mejores, los más brillantes y famosos, nos convence de que nuestro modo de pensar en el éxito es erróneo.

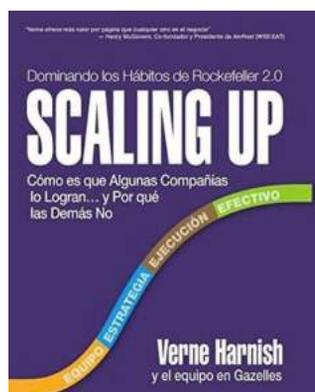
Prestamos demasiada atención al aspecto de estas personas, y muy poca al lugar de donde vienen, es decir, a su cultura, su familia, su generación y a las singularidades de su educación. Brillante y entretenido, Fuera de serie es toda una referencia que al mismo tiempo iluminará y hará disfrutar.

Autor: Malcolm Gladwell



Este libro tiene un objetivo claro: demostrar que existe un sistema de organización del trabajo que nos permite liberar la mente de las tensiones que inhiben nuestra creatividad, y que nos hace más eficaces en todos los aspectos de la vida. David Allen sostiene que nuestra mente tiene una capacidad limitada para almacenar información y propone una serie de fórmulas prácticas para eliminar las tensiones e incrementar nuestra capacidad de trabajo y nuestro rendimiento. Organízate con eficacia se fundamenta en unas sencillas normas básicas de organización del tiempo, como por ejemplo la necesidad de determinar cuál es el siguiente paso a dar en cada uno de nuestros proyectos, o la regla de los dos minutos (si surge una tarea pendiente y se puede hacer en menos de dos minutos, debe hacerse inmediatamente). El sistema propuesto por Allen soluciona ansiedades y desconciertos, y nos permite transformar nuestro modo de trabajar y la manera de percibir nuestros retos cotidianos.

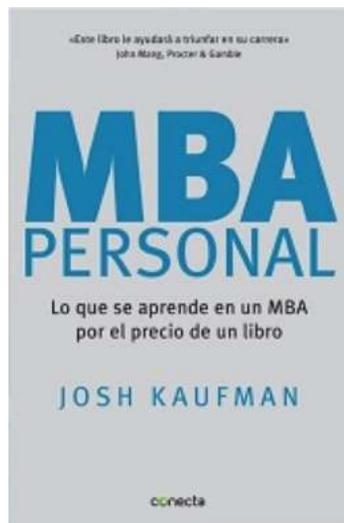
Autor: David Allen



En Scaling Up, Harnish y su equipo comparten herramientas y técnicas prácticas para construir un negocio que domine la industria. Estos enfoques se han perfeccionado después de más de tres décadas de asesorar a decenas de miles de CEO y ejecutivos y ayudarlos a navegar por las crecientes complejidades (y peso) que conlleva la ampliación de una empresa. Este libro está escrito para que todos, desde los empleados de primera línea hasta los ejecutivos senior, puedan alinearse para contribuir al crecimiento de una empresa.

El objetivo de este libro es ayudarlo a convertir lo que se siente como un ancla en el viento a sus espaldas, creando una empresa en la que se involucre el equipo; los clientes están haciendo su comercialización y todos están ganando dinero. Para lograr esto, Scaling Up se enfoca en las cuatro áreas principales de decisión que toda empresa debe acertar: personas, estrategia, ejecución y efectivo.

Autores: Verne Harnish

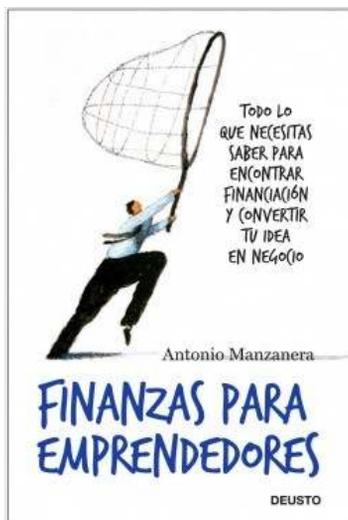


Si quiere aprender rápidamente sobre negocios, le recomendamos este libro. Este resume en 500 páginas, y con un lenguaje sencillo, los principales aspectos de temas como negocios, mercadeo, finanzas, ventas y administración.

El título del libro se debe a que su autor opina que uno puede conseguir la misma cantidad de conocimientos que una persona que realiza un MBA (una maestría en negocios) leyendo una selección de buenos libros sobre el tema, sin tener que gastar una millonada. Si usted piensa algo parecido, este es un buen libro para empezar a prepararse por su cuenta.

'MBA personal' trata de forma breve, pero bien explicados, cientos de conceptos del mundo de los negocios y la administración; por ejemplo, cómo evaluar si un mercado tiene potencial, cómo generar valor para los clientes, cómo analizar rápidamente sistemas de negocios, cuál es la importancia del mercadeo, etc. En ninguno de los temas ahonda; la gracia de este libro es que les da un vistazo rápido a incontables temas, que luego usted puede profundizar en docenas de libros que el autor sugiere.

Autor: Josh Kaufman

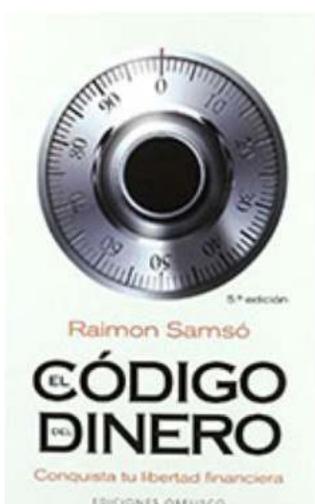


Buscar capital para una empresa de nueva creación requiere no sólo de un sólido plan de negocio sino también de unos conocimientos de finanzas que permitan al emprendedor realizar una planificación financiera sensata, cerrar acuerdos de inversión en unos términos ventajosos para sus intereses y ofrecer seguridad y confianza al inversor.

En Finanzas para emprendedores Antonio Manzanera describe todo aquello que un emprendedor debe conocer para conseguir financiación para su empresa y mantenerla a flote durante sus primeros años de vida.

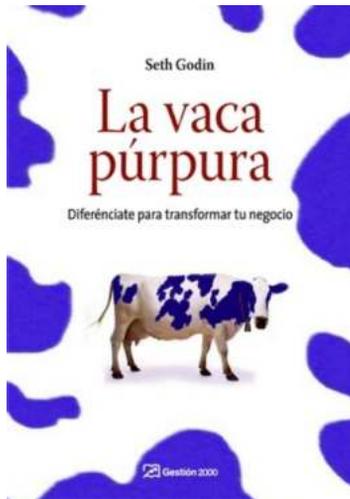
Si estás en el proceso de crear una empresa o bien la has creado recientemente y necesitas financiación para la misma, éste es el libro que necesitas para llevar tu proyecto a buen puerto.

Autor: Antonio Manzanera



"El código del dinero" de Raimon Samsó – Educación Financiera es un libro imprescindible sobre educación financiera. Un manual que no debería faltar en tu biblioteca. El código del dinero te revelará lo que nunca te han enseñado en la escuela, en la universidad o en casa sobre el dinero: estar al mando de tu economía, hacerla prosperar y ser libre. A través de este libro descubrirás lo que nadie te enseñó sobre el dinero, como convertir tu talento en ingresos o como aplicar tu inteligencia financiera desde ya.

Autor: Raimon Sanmsó



La Vaca Púrpura es una metáfora que hace referencia a una estrategia de marketing exitosa, que basa su secreto en ser lo suficientemente diferente, para generar emoción e interés en la audiencia a tal punto de que sea memorable. “En un entorno típico de una granja, nada llamaría más tu atención que una vaca morada”

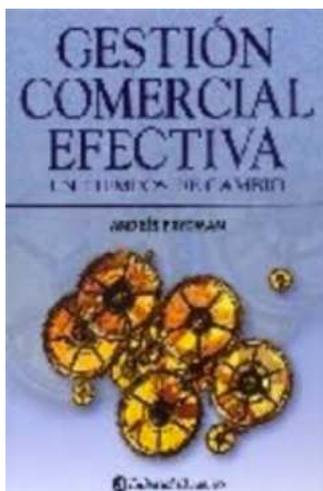
El mundo ha cambiado. Existen muchas omás opciones donde elegir, pero cada vez hay menos tiempo para poder descartar

Autor: Seth Godin



Es el ultimo libro de Jurgen Klaric enfocado a las ventas de productos y servicios. El metodo y las tecnicas aqui expuestos salieron de diversos estudios realizados en laboratorios científicos. Asimismo, fueron avalados por investigaciones antropologicas y neurocientificas. El autor prueba en este libro que los procesos de ventas a los que estamos acostumbrados son sumamente desgastantes y poco efectivos, debido a que no sabemos como funciona la mente, aunque si le hagamos caso a la gente. Las ventas de este libro han sido todo un record en los primeros meses tras su lanzamiento, convirtiendose en el modelo comercial y de venta de empresas como General Motors, Telefonica Movistar, Claro, SAB-Miller e Ikea

Autor: Jurgen Klaric



¿Cómo incrementar la rentabilidad de su empresa, la productividad comercial y de ventas y los niveles de retención de clientes? Estos son los temas sobre los que trata esta apasionante obra. El autor es uno de los consultores en gestión y productividad comercial más destacados y requeridos de la actualidad. Texto inspirador y estimulante que permite revisar íntegramente la destreza y táctica comercial, desde la redefinición estratégica y la detección de oportunidades hasta la planificación y ejecución de la táctica. En resumen: qué hay que hacer, cómo y cuándo. Además, agrega los métodos para entrenar al personal de manera que alcance los objetivos definidos. Este libro consolida parte de la metodología desarrollada por ESAMA Consulting para optimizar los resultados comerciales. Dicha metodología ha sido probada exitosamente en los últimos 10 años en cientos de empresas, con miles de gerentes y decenas de miles de vendedores y personal de contacto. Una lectura que permitirá reflexionar acerca de su gestión comercial y le dará las herramientas para que usted pueda verse en un espejo, descubrirse y analizarse. Asimismo, le disparará numerosas ideas prácticas que podrá aplicar en su empresa.

Autor: Andres Frydman



Es un excelente y efectivo manual para vendedores, estructurado paso a paso, basado en sólidos fundamentos. Esta guía de ventas, práctica y profesional, ofrece un enfoque organizado, honesto y fácil de seguir para que los vendedores y otros profesionales y personas de negocios puedan alcanzar el éxito en las ventas.

Enseña el proceso de ventas en nueve huevos de oro; nueve pasos sencillos y compactos que son fáciles de aprender y de aplicar.

Este libro les ofrece a los vendedores y vendedoras un plan práctico de acción para el progreso. Un plan que el lector puede llevar a cabo viviendo tranquilamente su vida, un plan tangible que le ayudará a alcanzar sus metas personales, profesionales y de negocios, mientras les ofrece a sus clientes el más alto nivel de valor. Es práctico, profesional, y no manipulativo. Ofrece un enfoque organizado, paso a paso, honesto y fácil de seguir

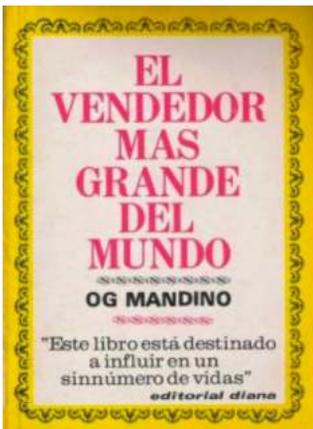
Autor: Patricia Peker



Ya sea pedir un lápiz o controlar grandes cantidades de recursos, eso mi amigo, tiene que ver con el arte de los negocios. Desde que dejamos los árboles y decidimos caminar hemos negociado cada aspecto de nuestra vida: el amor, la guerra, la tierra, etc.

Por esa sencilla razón estas dos leyendas de la Universidad de Harvard se tomaron la tarea de crear una "biblia" de la negociación en donde podrás aprender a superar discusiones con puntos de vista muy distintos, llegar a un interés mutuo, diferenciar cuando hay algo personal de por medio, cómo negociar si la otra parte tiene mucho poder y muchas más.

Autor: William Ury & Roger Fish



Cuenta la leyenda que un día un hombre deseando cambiar su situación laboral y económica, decide dejarlo todo para ir en busca del más grande comerciante de su tiempo. Éste le enseña los 10 principios básicos sagrados que lo ayudarán a alcanzar el éxito a nivel mundial...

Esta historia fue escrita en 1968 y desde entonces ha vendido más 50 millones de copias en todo el mundo y ha sido traducido a 25 idiomas. Su objetivo siempre ha sido enseñarle a los vendedores que los buenos hábitos son las bases más fuertes que debes tener para construir un futuro sólido.

Autor: Og Mandino

TU PROYECTO no crecerá más de lo que crezcas vos como persona.

Sumate y crece con nosotros.



ides.frlp.utn.edu.ar
Facebook/IDESUTNLP
@IDESUTNLP
ides@frlp.utn.edu.ar