

Biblioteca del abogado

PARA QUE OTROS ACEPTEN SUS IDEAS, NECESITA VENDER Y CONVENCER

Al fin y al cabo, todos tienen que abogar



BOGOTÁ_ Ya sea que usted sea ingeniero, administrador o publicista necesitará abogar en algún momento de su vida profesional; es decir convencer a otros que compren su idea y no la de alguien más. Y si usted es abogado, necesita saber cómo hacerlo mejor que los demás. El consultor en comunicaciones John A. Daly le enseña en su libro *Abogacía* las estrategias de los abogados más famosos y exitosos del mundo. A través de ejemplos, casos puntuales y análisis, Daly le enseñará a mejorar sus habilidades, ya sea que usted se dedique a este oficio laboral o necesite mejorar su

forma de convencer y lograr su cometido.

Este autor explica en su tomo qué es lo primero para presentar su idea ante un grupo. Según Daly, cuando varias personas se reúnen para solucionar problemas o para generar ideas, generalmente las mejores y más eficientes se pasan por alto, no porque no sean escuchadas, sino por el poco poder de con-

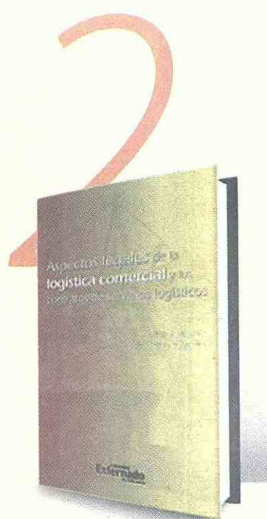
vencimiento que tiene la persona que está proponiendo ese punto de vista.

En su libro, el autor comenta que esta dinámica se debe entender como un juego y expone las diferentes variables racionales y emocionales que influyen para que usted sea exitoso o no a la hora de convencer.

Aunque es una herramienta útil para cualquier tipo de trabajo, *Getabstract* recomienda este libro como una guía para abogados, políticos, grandes gerentes y empresarios y estudiantes de alguna de estas ramas.

\$47.300
EDITORIAL: YALE UNIVERSITY

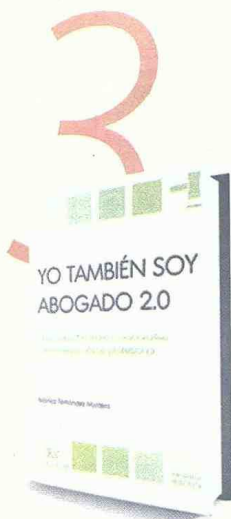
NICOLÁS ARIAS
@NicolasAriasA
#BibliotecadelAbogado



Lo legal de los servicios y la logística comercial

Este libro brinda al lector una aproximación a la logística, que es común en el ámbito empresarial. Fundamentalmente desde un ángulo legal, el tomo examina el rol de quienes ofrecen en el mercado esta clase de servicios, el tipo de contratos que utilizan y la exposición al riesgo legal que emerge como consecuencia de su actividad.

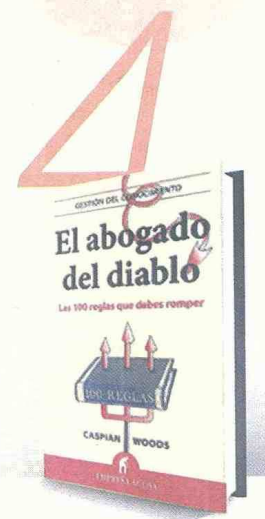
\$46.000
EDITORIAL: U. EXTERNADO



¿Se considera usted un abogado 2.0?

Cada día son menos aquellos que desconocen el significado de red social, microblog, blog y otros términos. El internet se puede convertir en su mejor aliado y este libro le explica cómo hacerlo. Al convertirse en un abogado 2.0 usted podrá tener mejor rendimiento y resultados en sus actividades laborales.

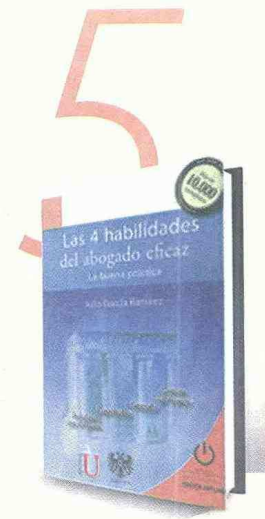
\$36.600
EDITORIAL: TIRANT



Las 100 reglas que usted debería romper

La verdad es que los ganadores son aquellos que rompen las reglas que otros obedecen. Su disposición a tomar atajos, nadar contra la corriente y desafiar la sabiduría convencional es lo que les hace diferenciarse y tener una ventaja. Este libro ofrece eso, los pasos para ver oportunidades que otros dejan escapar y evitar llegar a los mismos caminos.

\$52.000
EDITORIAL: EMPRESA ACTIVA



Las cuatro habilidades de un abogado eficaz

Este libro enseña de relación con sus clientes, negociación, oratoria y manejo de tiempo. Hoy en día se tiene el falso convencimiento de que exclusivamente la práctica diaria hace mejores abogados. Aunque la práctica sin duda ayuda, lo realmente importante es la buena práctica de principios y habilidades que mejoran su labor diaria.

\$39.000
EDITORIAL: DE LA U