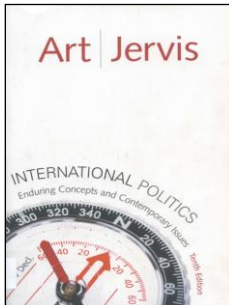


BIBLIOTECA

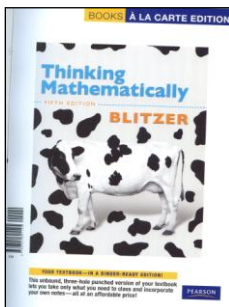
NUEVAS ADQUISICIONES ÁREA GERENCIAL No. 3/2011



Art, R. (0). *International Politics: Enduring Concepts and contemporary Issues.* Estados Unido: Pearson, 2011. ISBN 978-0-205-77876-8. [327 A784i 2011] (1 ejemplar)

Contents

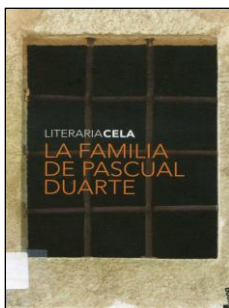
- Part 1** Anarchy and its consequences
- Part 2** The uses of force
- Part 3** International political economy and globalization
- Part 4** Contemporary issues in world politics



Blitzer Robert (2000). *Thinking Matematically.* España: Pearson 2009. ISBN 9780321691125. [510.7 / B649t 2009] (1 ejemplar)

CONTENTS

1. Problem solving and critical thinking
2. Set Theory
3. Logic
4. Number representation and calculation
5. Number theory and the real number system



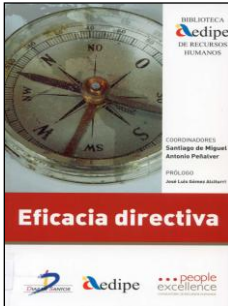
Cela, C. (0). *La Familia de Pascual Duarte.* España: Ediciones Destino 2009. ISBN 978-84-233-4061-3. [863.6 392f 2009] (2 ejemplares)

Índice

- Pascual Duarte, de limpio
- Dedicatoria
- Nota del transcriptor
- Carta anunciando el envío del original
- Cláusula del testamento ológrafo otorgado por Don Joaquín Barrera y López.
- Dedicatoria de P. D.
- La familia de Pascual Duarte
- Otra nota del transcriptor. . .

BIBLIOTECA

NUEVAS ADQUISICIONES ÁREA GERENCIAL No. 3/2011



De Miguel, S. (0). *Eficacia Directiva*. España: Ediciones Díaz de Santos, 2010. ISBN 978-84-798-978-7. [658.4001 M636e 2010] (1 ejemplar)

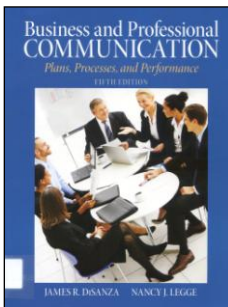
Índice

Parte I

Eficacia directiva: un enfoque práctico para los tiempos actuales

Parte II

Mejores prácticas sobre la potenciación de la eficacia directiva



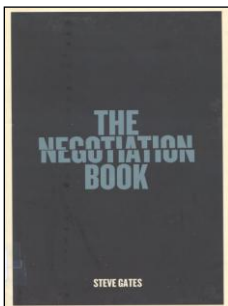
DiSanza James R (2012). *Business and Professional Communication: Plans, processes and performance*. Estados Unidos: Allyn & Bacon 2012. ISBN 9780205721498. [658.45 / D611s 2012] (2 ejemplares)

CONTENTS

Part I Dyadic and group communication

Part II Creating a professional presentation

Part III Types of business and professional presentations



Gates Steve (2011). *The negotiation book: Your definitive guide to successful negotiating*. Estados Unidos: Wiley 2011. ISBN 9780470664919. [658.4052 / G259m 2011] (1 ejemplar)

Contents

Chapter 1 - so you think you can negotiate?

Chapter 2 - the negotiation clock face

Chapter 3 - why power matters

Chapter 4 - the ten negotiation traits

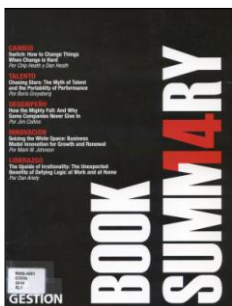
Chapter 5 - the fourteen behaviors that make the difference

Chapter 6 - the 'E' factor

Chapter 7 - authority and empowerment

Chapter 8 - tactics and values

Chapter 9 - planning and preparation that helps you to build value



Gestión (2010). *Book Summary*. Argentina: Gestión 2010. ISBN [sin ISBN]. [R658.4001 / G393b 2010] (1 ejemplar)

Contenido

1. Planeación estratégica

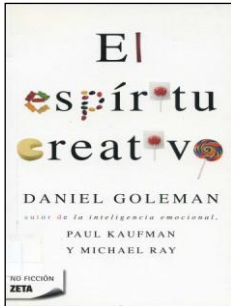
2. Innovación mercadeo

3. Administración de personal

4. Toma de decisiones

BIBLIOTECA

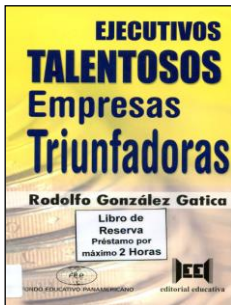
NUEVAS ADQUISICIONES ÁREA GERENCIAL No. 3/2011



Goleman, D. (1992). *El espíritu creativo*. Barcelona: B. ISBN 978-84-9872-174-4. [153.35 / G625e 1992] (1 ejemplar)

Índice

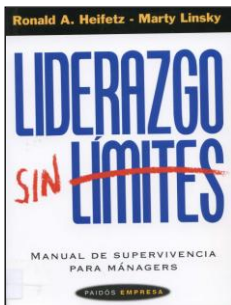
1. La creatividad interior
2. La creatividad en los niños
3. La creatividad en el trabajo
4. Crear comunidad



González Gatica, R. (0). *Ejecutivos talentosos, empresas triunfadoras*. Colombia (Bogotá): Fondo Educativo Panamericano, 2008. ISBN 978-958-9489-91-8. [658.4092e G643e 2008] (2 ejemplares)

Contenido

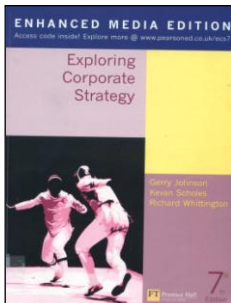
1. ¿quién es alguien de valor para la empresa?
2. ¿cómo identificar el talento que la empresa requiere?
3. ¿las competencias son la base del talento?
4. Cómo aterrizar los valores de la empresa en la gente?
5. Cómo aprovechar los valores de la gente en la empresa?
6. historias verdaderas: ejecutivos talentosos en empresas triunfadoras



Heifetz, R. (0). *Liderazgo sin límites: Manual de supervivencia para managers*. España: Paidós, 2003. ISBN 978-84-493-1366-0. [658 H4651 2003] (1 ejemplar)

Sumario

- Primera parte** el desafío
Segunda parte la respuesta
Tercera parte cuerpo y alma



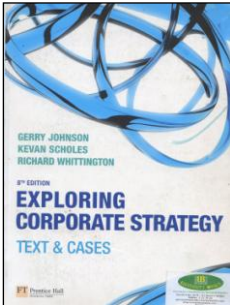
Johnson Gerry (2008). *Exploring Corporate Strategy*. Estados Unidos: Prentice Hall 2006. ISBN 98027371191. [658.4001 / J661e 2006] (1 ejemplar)

CONTENTS

- Part I:** Introduction
Part II: The strategic position
Part III: Strategic choices
Part IV: Strategy into action
Part V: How strategy develops

BIBLIOTECA

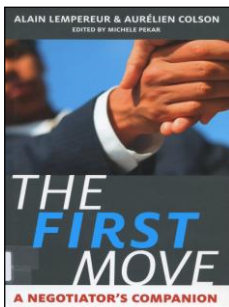
NUEVAS ADQUISICIONES ÁREA GERENCIAL No. 3/2011



Johnson Gerry (2008). *Exploring Corporate Strategy: Text & Cases*. Estados Unidos: Prentice Hall 2008. ISBN 98027371191. [658.4001 / J661e 2008] (1 ejemplar)

Content

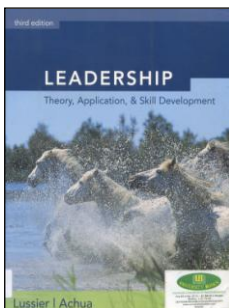
Part I The strategic position
Part II Strategic choices
Part III Strategy in action



Lempereur Alain (2010). *The first move: A negotiator's Companion*. Estados Unidos: Wiley, 2010. ISBN 9780470750087. [658.4052 / L561f 2010] (1 ejemplar)

CONTENTS

1. Questioning before Negotiating
2. Preparing Negotiations before Performing
3. Doing the Essential before the Obvious
4. Optimising Joint Value before Dividing It
5. Listening before Speaking
6. Acknowledging Emotions before
7. Deepening the Method before Facing Complexity



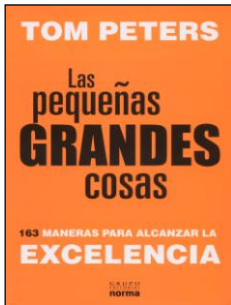
Lussier, R. (2007). *Leadership: Theory, application, skill development*. Canadá: Thomson 2007. ISBN 0324316976. [658 L972l 2007] (1 ejemplar)

Contents

PART 1 Individuals as Leaders
PART 2 Team Leadership
PART 3 Organizational Leadership

BIBLIOTECA

NUEVAS ADQUISICIONES ÁREA GERENCIAL No. 3/2011



Peters, T. (2010). *Las pequeñas grandes cosas: 163 maneras para alcanzar la Excelencia*. Bogotá: Norma. ISBN 9789584528209. [658.409 / P481p 2010] (2 ejemplares)

CONTENIDO

SECCIÓN ESPECIAL: Los deslices de los gurús

SECCION ESPECIAL: La Recesión

SECCIÓN ESPECIAL: Las ecuaciones: La opinión de un ingeniero sobre... los secretos de una ejecución eficaz

SECCION ESPECIAL: Usted, yo y la guerra de Charlie Wilson

SECCION ESPECIAL: Citas 34

SECCION ESPECIAL: Las 50 cosas más importantes que usted tiene que haber hecho

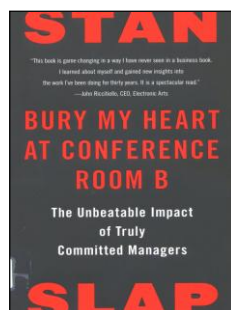
SECCIÓN ESPECIAL: El corazón de la estrategia empresarial



[sin autor] (2010). *Responsabilidad Social empresarial: Una reflexión desde la Gestión, lo social y ambiental*. Colombia: Universidad Nacional de Colombia, 2010. ISBN 9789587195989. [658.408 / R434r 2010] (1 ejemplar)

Contenido

1. RSE y lineamientos de investigación desde la perspectiva de la teoría de gestión
2. Responsabilidad Social empresarial y acceso de las empresas a la economía global
3. Aprendizaje organizacional y responsabilidad ambiental empresarial
4. Aproximación y apreciaciones sobre RSE EN Europa
5. La medición de la responsabilidad social empresarial. Problemas y enfoques



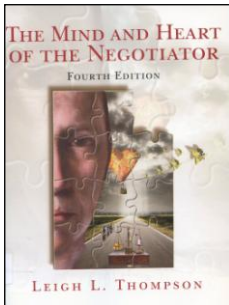
Slap, S. (2010). *Bury my heart at conference room B*. Estados Unidos: Portfolio Penguin 2010. ISBN 9781591843245. [658.409 / S631b 2010] (2 ejemplares)

Contents

- Part I** It takes a value proposition
Part II Wallet. Heart. Keys
Part III You must. You can.
Parte IV Get on with it
Part V Under the hood

BIBLIOTECA

NUEVAS ADQUISICIONES ÁREA GERENCIAL No. 3/2011



Thompson Leigh L (2009). *The mind and herth of the negotiator*. Estados Unidos: Prentice Hall, 2009. ISBN 9780131742277. [658.4052 / T468m 2009] (1 ejemplar)

Content

PART I: Essentials of negotiation

PART II: Advanced negotiation skills

PART III: Applications and special scenarios