

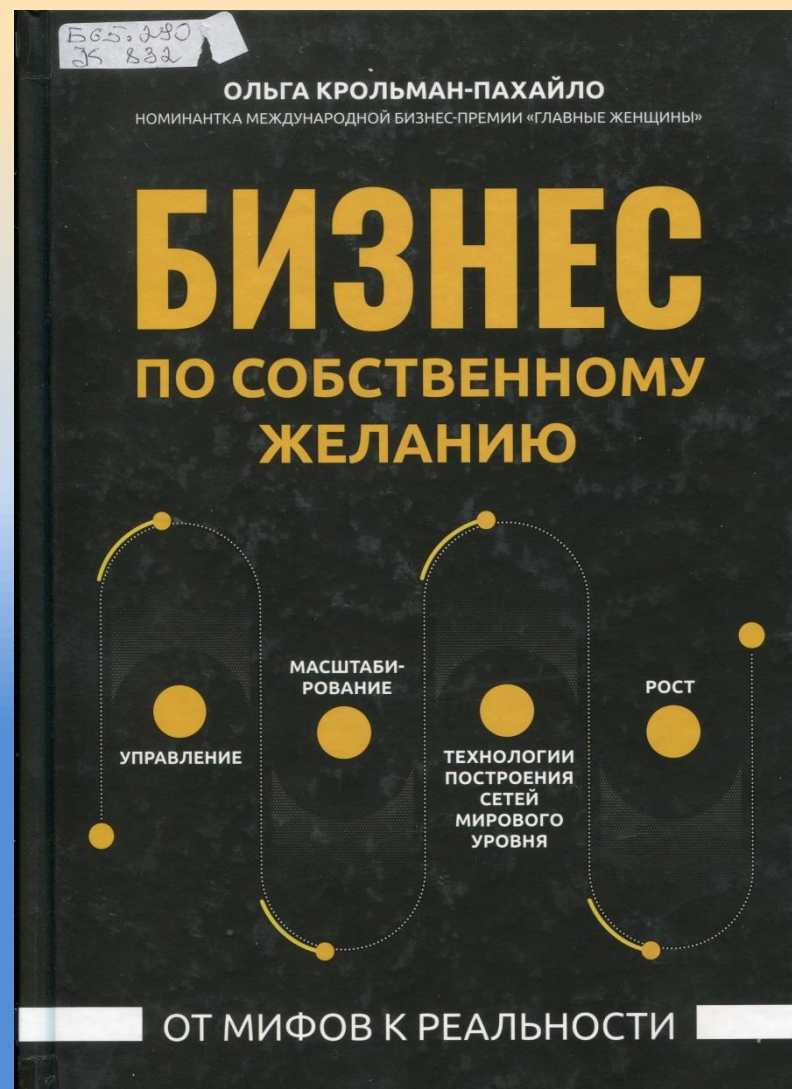


НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ  
КНИГ В  
ЧИТАЛЬНЫЙ ЗАЛ

Крольман-Пахайло, О. С. Бизнес по собственному желанию : от мифов к реальности / О. С. Крольман-Пахайло. – Ростов на Дону : Феникс, 2022. – 158 с. – ISBN 978-5-222-34158-2.

Бизнес - это игра.

Хотите узнать, как в нее играть? Как выбрать подходящих партнеров? Как объединить сотрудников в команду и выстроить эффективную систему управления? Как масштабировать бизнес? Ответы на эти вопросы содержит данная книга. В ней описаны шаги авторской технологии создания франчайзинговых концепций, на основании которой запускаются проекты в России, Казахстане, Румынии, Польше, Белоруссии, Киргизии, Украине, Турции, Португалии, Молдове. В книге приводятся практические примеры использования техники М. Е. Литвака "психологическое айкидо" в реалиях бизнеса.



Место хранения: Читальный зал учебной литературы

Змановский, А. Бизнес-Куб. Как прокачать объемное мышление и вывести компанию на новый уровень/ А. Змановский . – Санкт- Петербург : Питер , 2022. - 192 с. – ISBN 978-5-4461-1922-6.

Предпринимательство – не настолько сложная сфера, как принято считать, особенно если у вас есть к нему интерес и вы прорабатываете необходимые навыки. Книга поможет собственникам обрести необходимую уверенность и преодолеть все сложности.

Александр Змановский – предприниматель с 15-летним стажем и опытом открытия разного вида бизнесов в нескольких странах – делится своими наработками по технологии старта и планомерного построения компаний. Вы узнаете, как перейти от сомнения к открытию своего дела и избежать ошибок в организации компании.

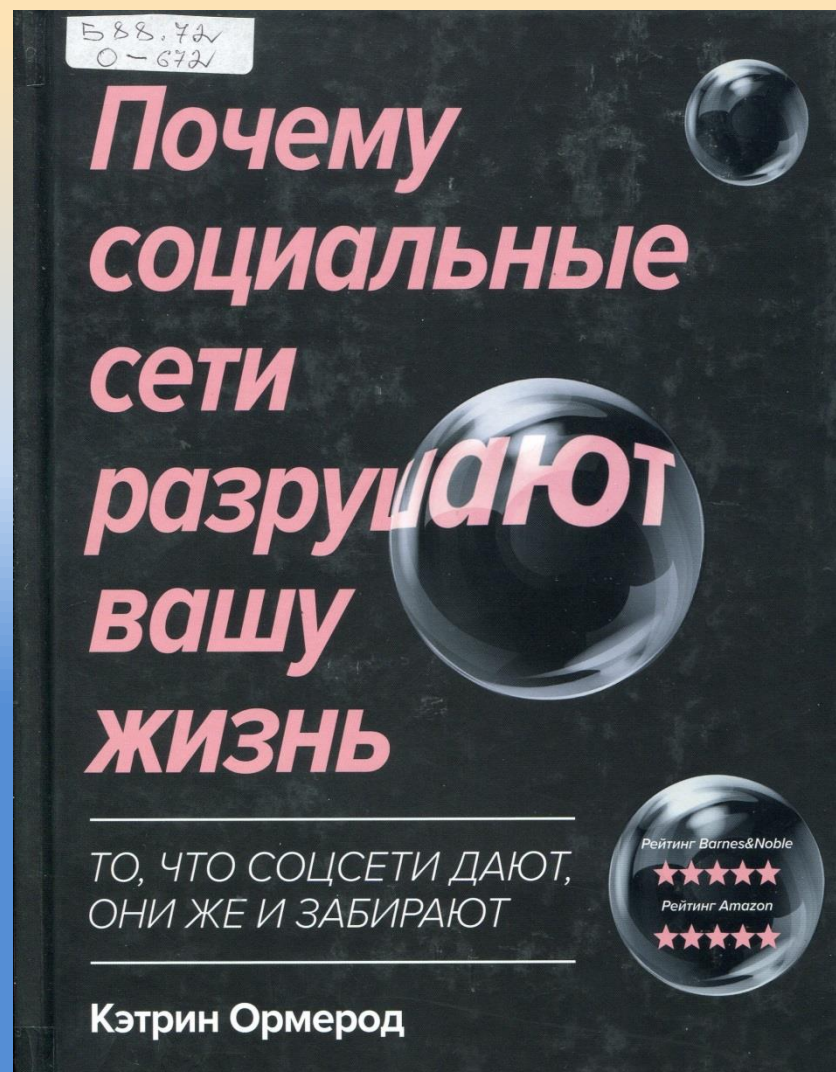
Автором разработана уникальная модель предпринимательства «Бизнес-Куб». Она состоит из трех осей – лидерства, технологии и команды, поскольку предприниматель не должен мыслить плоско и ему нужно видеть всю картину происходящего в компании целиком и объемно.



Место хранения: Читальный зал учебной литературы

Ормерод, Кэтрин Почему социальные сети разрушают вашу жизнь / Кэтрин Ормерод ; пер. с англ. Е. Сибуль. – Ростов на Дону : Феникс, 2022. – 285 с. – ISBN 978-5-222-34563-4.

В своей книге «Почему социальные сети разрушают вашу жизнь», удостоенной высших рейтингов Amazon и Barnes&Noble, Кэтрин Ормерод, успешный журналист, консультант и создатель онлайн-проектов, раскрывает, как пристрастие к социальным сетям изменило наши поведенческие модели, разрушило нашу уверенность в себе, сделало нас тревожными и снизило способность концентрировать внимание, и предоставляет знания и инструменты для осознания и борьбы с самой сильной зависимостью, которой сейчас подвержено человечество, - зависимостью от социальных сетей. Книга рассказывает, как уберечь свое здоровье, отношения и карьеру, как научиться анализировать то, что видишь на картинке, и разделять правду и вымысел.

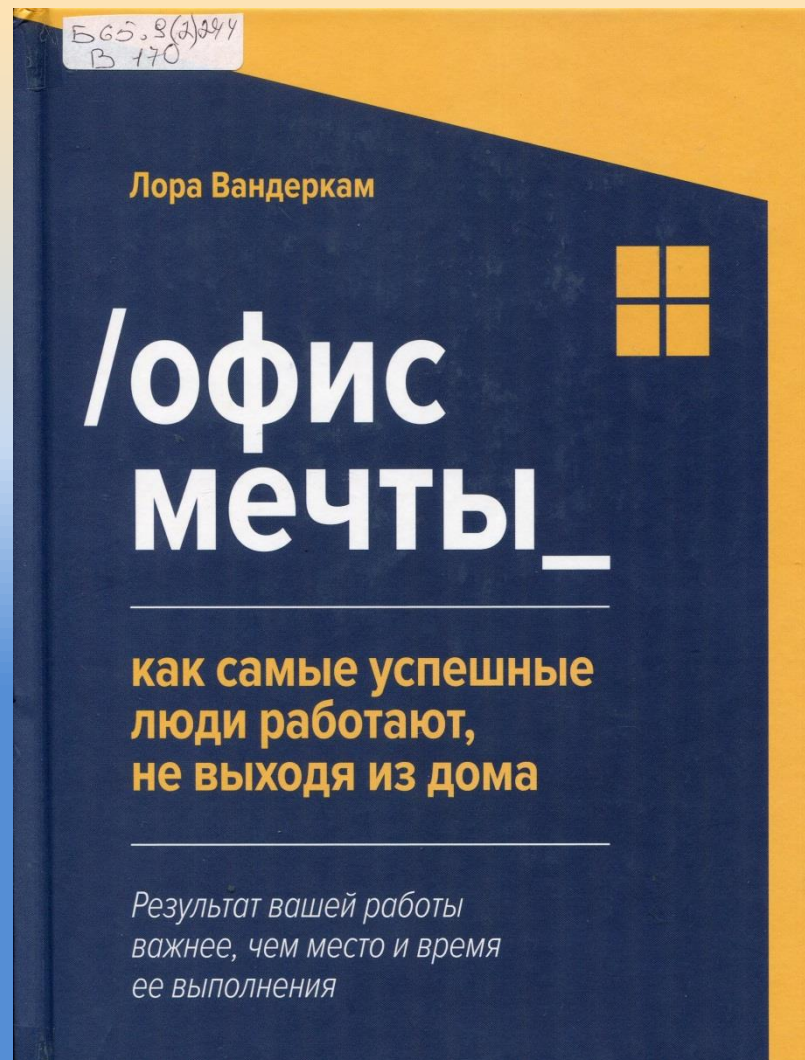


Место хранения: Читальный зал учебной литературы

Вандеркам, Лора Офис мечты : как самые успешные люди работают, не выходя из дома / Лора Вандеркам ; пер. с англ. А. А. Комарец. – Ростов на Дону : Феникс, 2022. – 151 с. – ISBN 978-5-222-34555-9.

«Офис мечты» - долгожданная книга Лоры Вандеркам, спикера TED-talks, специализирующейся на темах денег, личной эффективности и тайм-менеджмента.

В новой книге, написанной в разгар пандемии, автор подробно объясняет, что, независимо от того, интроверт вы или экстраверт, топ-менеджер или командный игрок, вы можете выстроить работу из дома так, что у вас останется больше энергии для достижения личных целей, формирования баланса между карьерой и семьей и подпитки больших профессиональных амбиций, а в сочетании с внутренней личностной работой «удаленка» может стать для вас настоящим стратегическим преимуществом.



Место хранения: Читальный зал учебной литературы

Колотилов, Е. Не давайте скидок! Современные техники продаж. 3-е изд. / Е. Колотилов. – Санкт-Петербург : Питер, 2022. – 208 с. – ISBN 978-5-4461-1451-1.

Если вы руководитель компании или руководитель отдела продаж, подумайте, кто у вас трудится – люди, которые просто обрабатывают входящие заявки от клиентов, или профессиональные менеджеры? И что это значит – «профессиональный менеджер по продажам»? Если вы хотите, чтобы ваши продавцы работали не просто как автоответчики, а профессионально консультировали клиентов; чтобы клиенты выбирали именно вашу компанию и покупали именно у вас по более высокой цене – это одна из причин, по которой вам стоит дочитать эту книгу до конца. С помощью предлагаемых материалов вы сможете увеличить как продажи компании, так и уровень собственных доходов.



Место хранения: Читальный зал учебной литературы

Колотилов, Е. Продажи B2B : 101+кейс / Е. Колотилов. – Санкт-Петербург, 2022. – 208 с. – ISBN 978-5-4461-1328-6.

Книга, которую вы держите в руках, квинтэссенция моего опыта, как продавца, переговорщика и тренера по крупным и экспертным продажам в секторе B2B. Для простоты восприятия и удобства навигации для читателей материалы собраны в формате "вопрос-ответ".

В книге нет ни одного выдуманного кейса, все вопросы в разное время были присланы мне менеджерами по продажам и собственниками компаний из различных отраслей бизнеса. Благодаря этому соавторству книга получилась живой, актуальной и адаптированной к реалиям российского бизнеса. Все советы практичны и легко применимы на практике в B2B продажах.

Уверен, что среди этих вопросов вы найдете свои ответы, те фишки и приемы, которые помогут продавать больше уже завтра!



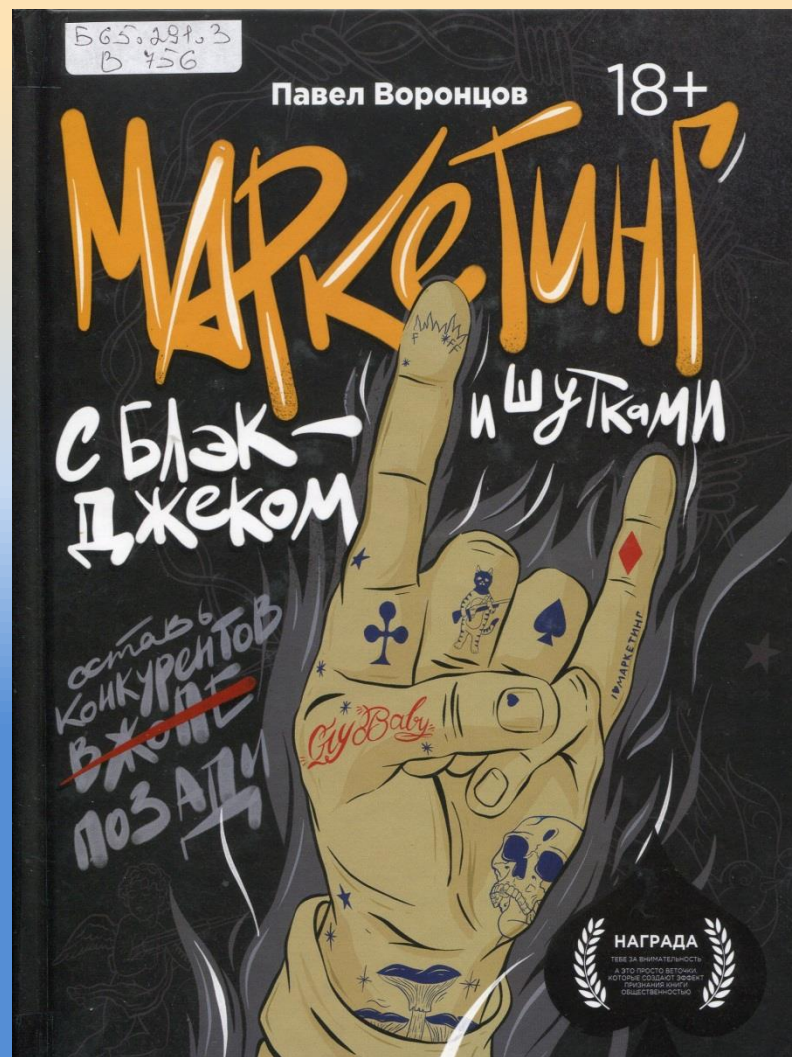
Место хранения: Читальный зал учебной литературы

Воронцов, П. С. Маркетинг с блэкджеком и шутками / П. С. Воронцов. – Ростов на Дону : Феникс, 2022. – 199 с. – ISBN 978-5-222-36453-6.

В эпоху развития всевозможных стартапов и личных брендов, а также гигантской конкуренции в любом направлении бизнеса особенно важно отличаться, вызывая доверие у клиента. Как этого добиться?

В этой книге описаны непопулярные методы, позволяющие избежать ошибок в развитии бизнеса.

Автор рассматривает творческую сторону такого широкого понятия, как маркетинг. С одной стороны, креативные методы - это, безусловно, искусство. С другой - этому искусству можно научиться. Все представленные в книге инструменты и алгоритмы можно применить на практике и убедиться в их эффективности.



Место хранения: Читальный зал учебной литературы



Медведева, И. Говори с собой правильно : как справиться с внутренним критиком и стать увереннее / И. Медведева. – Ростов на Дону : Феникс, 2022. - 229 с. – ISBN 978-5-222-36485-7.

Наедине с собой бывает непросто...

Удастся ли вам справиться с внутренним критиком? Чувствуете ли вы опору внутри себя? Получается ли у вас сохранять уверенность в сложной ситуации? Умеете ли вы разрешать собственные сомнения? Удастся ли вам доводить задуманное до конца?

Книга Ирины Медведевой - это гид по ресурсному самообщению. Она написана для тех, кто хотел бы больше знать и понимать себя и иметь больше внутренних ресурсов для реализации своих идей. В книге вы найдете речевые инструменты, с помощью которых сможете снижать уровень внутреннего напряжения и приводить себя в рабочее состояние каждый день и независимо от настроения.



Место хранения: Читальный зал учебной литературы