

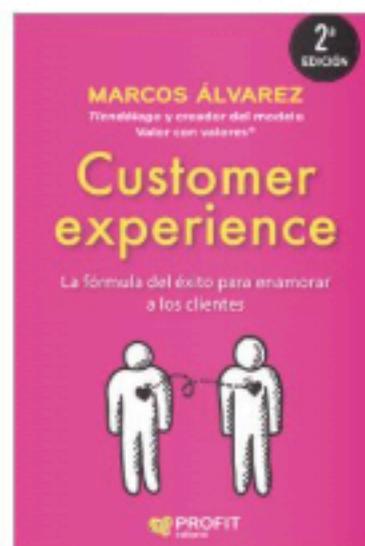
Bibliografía



La disrupción del liderazgo femenino

Libro inspirador que analiza las claves y las diferencias que han llevado a estas doce mujeres a liderar el cambio en disciplinas que moldean nuestra vida desafiando el statu quo. Juan Carlos Cubeiro y Zoe Cubeiro Alcaide reflejan la visión y la actuación de 12 mujeres líderes. Desde Mariana Mazzucato en Italia, reinventando la Teoría del Valor, Stephanie Kelton en Estados Unidos, cuestionando el mito del déficit hasta la francesa Esther Duflo, reconceptualizando la pobreza, o la británica Kate Raworth, reconsiderando el crecimiento en el ámbito de la economía. En el ámbito político, junto a figuras como Ángela Merkel, conocerás el estilo de liderazgo de otras seis mujeres que han sido nombradas las dirigentes que mejor gestionaron la pandemia como Sanna Marin, la joven líder finlandesa que colaboró de manera estratégica con influencers, Mette Frederiksen que lideró en la vida real el modelo danés de concordia que vimos en la exitosa serie Borgen, o Erna Solberg, noruega, que gestionó la crisis sanitaria como un «juego de niños», entre otras.

Juan Carlos Cubeiro y Zoe Cubeiro
LID Editorial / Editorial Almuzara
 C/Cervantes, 26
 28014 Madrid
 Tel. 957 467 081
www.lideditorial.com



Customer Experience

Tan solo dos años después de que Steve Jobs presentara el primer iPhone en enero de 2007, Apple –que nunca había vendido teléfonos móviles– desbancaba a Nokia como líder de ventas. Apple cambió la industria de la comunicación y, lo que es más importante, la vida de sus clientes. ¿El secreto? Adelantarse a sus competidores al descubrir y ofrecer una experiencia extraordinaria a sus clientes. En este manual, que va por su 2ª edición, se habla del modelo *Valor con Valores®*, para orientar estratégicamente la cultura empresarial hacia tus clientes y a desarrollar acciones de probada solvencia para conseguir sorprenderlos. Se apoya en 3 pilares:

1. Valorar a los empleados: generando un mayor compromiso sobre los resultados.
2. Aportar valor al cliente: a través de una experiencia memorable.
3. Aumentar el valor de la empresa: incrementando el resultado del negocio.

Marcos Álvarez es tiendólogo, además de economista, MBA, Master en dirección de RRHH, profesor y coach ejecutivo y de equipo

Marcos Álvarez
Profit Editorial
 Travessera de Gràcia, 18
 08021 Barcelona
 Tel: 934 109 793
www.profiteditorial.com