

Cómo preparar todo un MBA.

ABRIL 2021

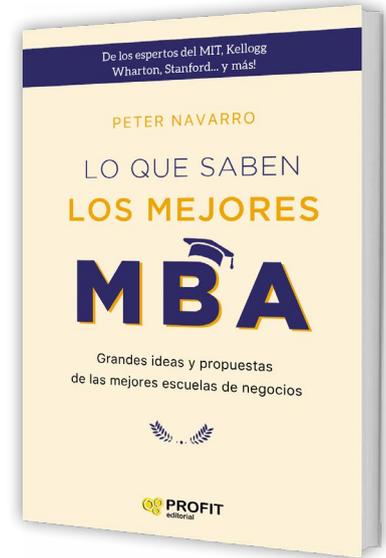
Ahora puede adquirir una buena parte de los conocimientos y las habilidades que se enseñan en los mejores programas MBA. En esta obra encontrará los conceptos clave, las herramientas y la experiencia con la que cuentan los programas MBA más destacados y prestigiosos, como el de Kellogg School, Wharton School, Stanford y la University of Southern California (USC).

Con la contribución de los más renombrados profesores de estos centros, cada capítulo permite al lector adentrarse “en las aulas” y asimilar las principales cuestiones que se tratan en los MBA:

- El contexto global: una visión general del contenido de un programa MBA.
- Estrategia directiva: pasos para llegar a un análisis estratégico correcto.
- Macroeconomía y estrategia empresarial.
- Marketing estratégico: “dar valor a los clientes”.
- Gestión de operaciones y de la cadena de suministros: “poner el material en la calle”.
- Contabilidad financiera: “preparar los números” para los inversores, directivos y otros usuarios externos.
- Contabilidad directiva: “preparar los números” para la toma de decisiones y el control interno.
- Finanzas corporativas: dirección financiera de la empresa.

NOVEDAD
MANAGEMENT

ISBN: 9788418464294
Encuadernación: **Rústica**
Formato: **16,5 x 23 cm**
Págs: **376**
Categoría: **B**
Derechos: **M**
PVP: **28,36 € | 29,50 €**



Autor:

Peter Navarro es profesor de la Graduate School of Management de la Universidad de California. También es colaborador habitual de prestigiosas publicaciones como BusinessWeek, Forbes, Harvard Business Review, The Wall Street Journal, The New York Times y The Washington Post. Asimismo, ha colaborado en programas de noticias en las principales cadenas de televisión de Estados Unidos. Puede encontrar más información visitando la página web: www.peternavarro.com.

El profesor Peter Navarro se suma a más de una docena de sus colegas para ofrecer los conceptos clave, las herramientas y los conocimientos que hasta ahora solo se podían obtener cursando un programa MBA. En cada capítulo se identifican los conceptos fundamentales de un tema, y posteriormente uno de los profesores más destacados del mundo explica cómo se aplican estos conceptos haciendo hincapié en las estrategias y tácticas más modernas que impulsan el panorama intensamente competitivo de hoy en día.

Argumentos de venta y Plan de medios:

- Este libro ofrece los conceptos clave, herramientas y conocimientos que hasta el momento solo se podían adquirir cursando un programa MBA.
- Recomendado para todo aquel que desee cursar, esté cursando un programa MBA, o ya lo tiene pero desea actualizar su formación.
- Grandes ideas y propuestas de las mejores escuelas de negocios del mundo.
- Nota de prensa y promoción en redes sociales

Otros libros relacionados:

