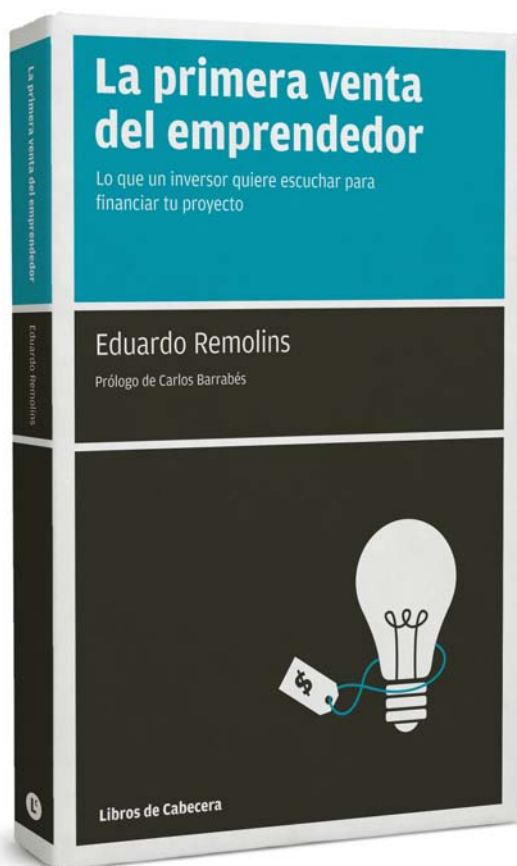


La primera venta del emprendedor

Eduardo Remolins

Lo que un inversor quiere escuchar para financiar tu proyecto



“Este libro es una excelente guía para los emprendedores para saber qué piensan los inversores y viceversa.”

Carlos Blanco, Presidente de Grupo ITnet

Este es un manual práctico y conciso para crear una presentación de tu negocio, del modo más efectivo, profesional, claro y convincente, pues sigue el modelo que usan los profesionales, la gente que vive de analizar, elegir y financiar empresas, los capitalistas de riesgo.

Con este libro vas a aprender a:

- Ordenar tus ideas, tener en mente una idea clara de adónde quieres llegar y cómo lo vas a hacer.
- Contar con una presentación poderosa para persuadir a inversores, socios, aliados o clientes del valor de tu producto y/o empresa.
- Probar (y mejorar) la consistencia interna de tu plan.
- Probar (y mejorar) la originalidad de tu plan.

El objetivo no es, necesariamente, que le presentes tu empresa a un inversor profesional. No es necesario eso para que este libro te sirva. El principal objetivo es que pienses, analices y organices tu proyecto o tu empresa con el mismo rigor, sistematicidad, simplicidad y precisión con que lo harían ellos, aumentando así las posibilidades de éxito.

Más información en:

<http://www.librosdecabecera.com/la-primera-venta-del-emprendedor>
www.remolins.com

Ficha técnica

ISBN: 978-84-938303-0-4

ISBN PDF: 978-84-938303-1-1

ISBN Ebook: 978-84-938303-2-8

PVP: 16,00 € (Libro) | 6,00 € (Pdf/ebook)

Páginas: 200

Fecha de publicación: noviembre 2010

El autor



Eduardo Remolins

Nació en Rosario (Argentina) en 1969. Es Licenciado en Economía por la Universidad Nacional de Rosario, Master en Economía por la Universidad Torcuato Di Tella y Master in Technology and Innovation Management por la Universidad de Sussex. Ha trabajado para el Instituto de Altos Estudios Empresariales (IAE), el Ministerio de Economía de Argentina, el Instituto Nacional de Tecnología industrial del mismo país y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Fue Secretario de Producción de la Municipalidad de Rosario, investigador principal del Instituto de Investigación en Economía y Dirección (IDIED) de la Universidad Austral y Presidente de Sur Norte Inversión y Desarrollo. Actualmente es consultor, profesor de Gestión de la Innovación y asesor del Programa de Desarrollo de Empresas Biotecnológicas de la Universidad Nacional de Rosario. Es autor del libro “Negocios locales, oportunidades globales” (2007) y escribe el blog personal El economista en pijama.

La editorial

Libros de Cabecera

Editorial especializada en manuales de empresa y economía y libros de testimonios empresariales. Su objetivo es inspirar para alienta al éxito y al desarrollo profesional.

Libros de Cabecera pone al alcance del lector la posibilidad de:

- Adquirir el libro en distintos formatos y precios (papel, pdf y ebook).
- Descargar de forma gratuita el primer capítulo del libro (en pdf).
- Adquirir los capítulos por separado (en pdf).
- Tener el catálogo siempre actualizado en su iPhone.
- Estar en contacto con los autores a través de sus blogs.
- Informarse de las últimas novedades y compartir opiniones en las redes sociales.

