

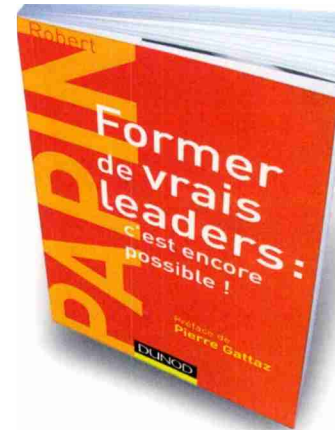


Entrepreneur dans l'âme

La mondialisation, la crise, les produits à bas prix en provenance de pays émergents qui pénètrent sur nos marchés... les managers ont assurément 1001 bonnes raisons de sortir leurs mouchoirs pour se lamenter sur leur sort. Robert Papin, auteur de référence dans le domaine du leadership, propose d'envisager la situation de manière plus positive et, plus généralement, de considérer le changement comme une source d'opportunités. Pour saisir des opportunités, il importe que lesdits managers disposent de la formation adéquate. Bref, il est nécessaire de disposer de personnes qui soient des entrepreneurs dans l'âme, capables de travailler avec des équipes diversifiées, pluridisciplinaires, parfois très spécialisées et souvent décentralisées. Ceux-ci doivent pouvoir gérer sous forme de projets, les différents défis qu'ils ont à affronter, avec des équipes

souvent éphémères, reconstruites à l'occasion de chaque nouveau projet et composées d'individus qui trouveront à leur tour dans ce type de management l'opportunité de se réaliser.

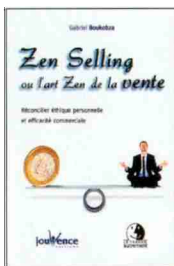
Par exemple, le manager d'aujourd'hui doit savoir déléguer, assurer à chacun une liberté suffisante, propice à l'innovation, tout en utilisant toutes les technologies de l'information et de la communication. Il doit également savoir fédérer ses collaborateurs autour d'une idée et leur donner la chance d'affirmer leur propre leadership, bref faire d'eux également de réels entrepreneurs. Il faut former des managers généreux et capables de mobiliser leurs troupes. Manager implique aujourd'hui de confier des responsabilités, d'oublier les structures traditionnelles basées sur l'autorité et le pouvoir, pour leur substituer des structures souples par projet.



Robert Papin montre à quel point la quête de l'excellence est une nécessité pour le manager d'aujourd'hui qui recherche en permanence des solutions permettant d'encourager la créativité. Son ouvrage montre de manière pertinente les caractéristiques du manager, capable d'affronter les pires tempêtes... avec le sourire.

Former de vrais leaders

Par Robert Papin, Editions Dunod



Zen Selling

Ou l'art zen de la vente

Ce livre montre comment réconcilier éthique personnelle et efficacité commerciale. Essentiel pour les vendeurs qui sont convaincus que

bien vendre, c'est proposer des solutions qui répondent effectivement aux attentes du client.

Par Gabriel Boukobza
Editions Jouvence



Toute la fonction Contrôle de gestion

Le contrôle de gestion constitue une fonction stratégique et opérationnelle qu'il importe de mettre en œuvre de manière efficace.

L'ouvrage couvre l'ensemble des compétences nécessaires, et des cas concrets renforcent son caractère opérationnel.

Par Laurent Cappelletti
Editions Dunod



Présentation WOW!

Réussir une présentation qui retient l'attention? Passer des messages qui convainquent les prospects? Surprendre et émuovoir? Provoquez

l'effet WOW pour en finir avec les présentations ennuyeuses, voire contre-productives!

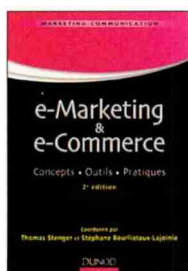
Par Jean-Marc Guscetti
Editions Slatkine



PME Magazine
1203 Genève
022/ 919 79 00
www.pme.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 17'372
Parution: mensuelle

N° de thème: 844.003
N° d'abonnement: 844003
Page: 93
Surface: 35'224 mm²



e-Marketing & e-Commerce

Les dernières nouveautés concernant orientation client, médias sociaux, publicité ou achat en ligne, référencement, géolocalisation, Internet et la vie privée, etc.

en neuf chapitres. Un panorama complet et didactique des différentes facettes du sujet.

Thomas Stenger et Stéphane Bourliataux-Lajoie
Editions Dunod

Choix de livres de **Michel Bloch**, consultant, professeur à l'ESM,
Ecole de Management et de Communication, blochmichel@hotmail.com

BON DE COMMANDE PME MAGAZINE

- Former de vrais leaders CHF 33.30
- Zen Selling CHF 29.90
- Toute la fonction: contrôle de gestion CHF 66.10
- Présentation WOW! CHF 42.00
- e-Marketing & e-Commerce CHF 59.90

Prix sous réserve de modification.
TVA de 2.5% inclus. Plus frais de port.
Livraison par l'intermédiaire de:



- Oui, j'accepte que PME Magazine me contacte dans le futur par e-mail pour m'informer d'offres intéressantes. Si non, veuillez biffer ce paragraphe.

Merci de retourner votre commande (en lettres capitales) à:

PME Magazine, case postale 466,
1211 Genève 13, ou par fax 022 740 09 59

Nom: _____

Adresse: _____

Tél.: _____

e-mail: _____