

(Download free ebook) La primera venta del emprendedor: Lo que un inversor quiere escuchar para financiar tu proyecto (Manuales de gestioacute;n) (Spanish Edition)

## **La primera venta del emprendedor: Lo que un inversor quiere escuchar para financiar tu proyecto (Manuales de gestioacute;n) (Spanish Edition)**

*Eduardo Remolins*

*\*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks*



[Download](#)

[Read Online](#)

#1858872 in eBooks 2012-12-11 2012-12-11 File Name: B00AJXXPXC | File size: 23.Mb

**Eduardo Remolins : La primera venta del emprendedor: Lo que un inversor quiere escuchar para financiar tu proyecto (Manuales de gestioacute;n) (Spanish Edition)** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised La primera venta del emprendedor: Lo que un inversor quiere escuchar para financiar tu proyecto (Manuales de gestioacute;n) (Spanish Edition):

0 of 0 people found the following review helpful. Me encanto; el libro!!By Johan MarinRealmente habia;a claro y sin tapujos coacutemo presentar un plan de negocio de forma efectiva y clara a un posible inversionista.Muchas gracias!!0 of 0 people found the following review helpful. Five StarsBy Juan Jose Alonsogood

Este es un manual praacutictico para crear una presentacioacut;n de tu negocio del modo maacut;s 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 adoacutnde quieres llegar y coacutmo lo vas a hacer, preparar una presentacioacut;n 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 y probar (y mejorar) la originalidad de tu plan. El principal objetivo es que pienses, analices y organices tu proyecto o tu empresa con el mismo rigor, sistematicidad, simplicidad y precisioacut;n con que lo hariacutan ellos, aumentando asiacut; las posibilidades de eacut;xito.