



Une sélection faite pour vous parmi nos nouveautés.

Cliquez sur la couverture ou sur le titre pour connaître la disponibilité
des documents et les réserver en ligne !



Révolution de la donnée : les data, ressources du XXIe siècle

Pearson

Présentation des défis liés à la gestion des données en entreprise, illustrée de nombreuses études de cas dans divers secteurs tels que la banque, le luxe et la santé. Plusieurs chapitres traitent des erreurs et des pièges des projets liés aux données.



Tous influenceurs : créer des millions de vues sur YouTube, TikTok, Instagram, pour vivre de sa passion

Viet, Jean-Baptiste

Eyrolles

Un guide pour créer du contenu sur Internet, séduire les abonnés, générer des vues et monétiser son audience afin de développer une marque, de vendre des produits ou d'obtenir des revenus supplémentaires. Avec des témoignages de créateurs de contenu sur différents réseaux sociaux et des vidéos complémentaires accessibles en ligne.



L'expression écrite : retenir l'essentiel

Peyrouet, Claude

Desaintghislain, Christophe

Nathan

Des techniques illustrées d'exemples pour communiquer, ordonner ses idées, expliquer, argumenter ou encore écrire une lettre, selon différents contextes (professionnel, universitaire, etc.). Une clé d'activation permet d'accéder gratuitement à la version numérique.



Intégrer le secteur public : comment devenir fonctionnaire et assimilé

Janssoone, Didier

Ellipses

Un guide pour trouver sa voie et intégrer le secteur public, donnant des informations sur les procédures de recrutement et offrant une préparation aux concours, agrémentée de conseils.



La communication orale : retenir l'essentiel

Charles, René

Williame, Christine

Grossemy, Anne-Sophie

Nathan

Un ouvrage pratique présentant tous les aspects techniques d'une bonne communication orale en différentes occasions : oral d'un concours ou d'un entretien professionnel, organisation de débats, tenue de réunions notamment. Avec des exercices pour s'entraîner. Une clé d'activation permet d'accéder gratuitement à la version

numérique.



Visez le sommet : pour réussir, devenez stratège

Kerdellant, Christine

Desportes, Vincent

Denoël

Destinés à ceux qui évoluent dans un univers de compétition et qui doivent prendre des décisions rapidement, cet ouvrage donne des conseils pour acquérir les bons réflexes stratégiques, pour se projeter dans l'avenir et parvenir au succès. Avec des témoignages de personnalités françaises.



Comment réussir une négociation

Fisher, Roger

Ury, William

Patton, Bruce

Seuil

Des conseils pour comprendre ses collaborateurs et se faire entendre d'eux ou encore trouver une solution avantageuse pour l'autre et pour soi. Les auteurs développent une stratégie de gains mutuels permettant ainsi de transformer un affrontement d'intérêts contradictoires en un jeu positif.



La médiation en entreprise : faciliter le dialogue, gérer les conflits, favoriser la coopération

Stimec, Arnaud

Adijès, Sylvie

Dunod

Présentation illustrée d'exemples des principes et des méthodes de la médiation en entreprise. La médiation préventive ou curative implique l'évaluation des impasses du dialogue, des ressorts du conflit et des enjeux de la négociation, mais aussi du potentiel et des limites de l'intervention du médiateur. Edition tenant compte des

problèmes liés à la crise sanitaire suite à la Covid-19.



Deep work : retrouver la concentration dans un monde de distractions : la méthode pour gagner du temps, être plus efficace et réussir !

Newport, Cal

Alisio

Partant du constat que les travailleurs sont sans cesse déconcentrés par la réception de mails, les réunions ou le multitâche, le professeur d'informatique propose une méthode pour mieux se concentrer sur son travail en s'appuyant sur des théories de psychologie et des neurosciences.

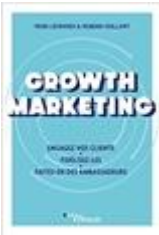


Tous les marketeurs racontent des histoires : le pouvoir du storytelling authentique

Godin, Seth

Dunod

Le marketing devient un outil puissant dans les mains de professionnels convaincus eux-mêmes par l'histoire du produit. Ce guide explique comment raconter une histoire et convaincre les consommateurs à travers un marketing sans faille.



Growth marketing : engagez vos clients, fidélisez-les, faites-en des ambassadeurs

**Leonardi, Yann
Saillant, Romain**
Eyrolles

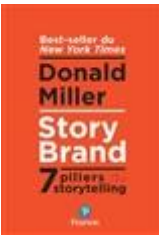
Une présentation de cette méthode issue de l'écosystème start-up, qui permet d'acquérir et de retenir des clients en ciblant chaque étape du parcours d'achat. Les techniques peuvent être utilisées pour toute activité et reposent sur la fidélisation des utilisateurs dans le but d'en faire des ambassadeurs.



L'art de conclure une vente avec la PNL : techniques et outils de la programmation neuro-linguistique pour gagner en efficacité

**Aymard, Catherine
Laplante, Jean**
Gereso

Les auteurs présentent une méthode pour utiliser les outils de la programmation neurolinguistique dans le cadre d'une vente et décryptent les stratégies, les valeurs et les croyances des vendeurs d'élite. Avec des exemples, des exercices et des mises en situation.



Storybrand : 7 piliers du storytelling

Miller, Donald
Pearson

Une présentation des nouvelles techniques utilisées par les marketeurs pour se faire écouter du public. L'auteur décrit les raisons qui poussent les consommateurs à l'achat, la manière d'écrire une histoire captivante pour créer un lien avec le client ainsi que des astuces pour simplifier ses messages et rendre son site comme ses supports marketing plus attractifs.
