



elEconomista	Tirada: 44.146	Sección: -	
	Difusión: 22.516	Espacio (Cm_2): 191	
Nacional Economía	Audiencia: 78.806	Ocupación (%): 17%	
Diaria	29/08/2009	Valor (€): 1.198,43	
		Valor Pág. (€): 6.850,00	
		Página: 27	Imagen: Si

RECOMENDAMOS



En busca del vendedor ideal
Rafael Martínez-Vilanova
Esic
100 páginas
14 euros

¿Puede cualquiera ser el vendedor ideal?

Tras más de 30 años dirigiendo vendedores, realizando ventas y negociando con grandes cuentas, Rafael Martínez-Vilanova ha querido plasmar sus hallazgos acerca de cómo cualquier persona puede aproximarse al vendedor ideal. Se trataba de encontrar qué características tenían en común los vendedores de éxito y si se requería del mismo perfil para cada tipo de ventas. Un manual imprescindible.



Mate a sus vacas sagradas
D. Berstein/B. Fraser/B. Schwab
Empresa Activa
249 páginas
13,50 euros

“Es que esto siempre ha sido así”

“Los equipos dan con las mejores soluciones”. “Confía siempre en tu propia investigación”. “Es correcto transigir con cretinos si es que tienen talento”. Si uno lo piensa, hay muchísimas frases como éstas que se convierten en *vacas sagradas* que pastan peligrosamente por las empresas de todo el mundo, y ya es hora de que alguien comience a dispararles. Como imaginan, el autor quiere ser el primero en hacerlo.



Decisiones estratégicas
José Luis Álvarez
LID Editorial
192 páginas
19,90 euros

La importancia del comité de dirección

En los tiempos que corren, la buena organización de los comités de dirección para la toma de decisiones es fundamental. Dejando al margen la imagen individualista que se proyecta de los altos directivos, el autor se centra en el trabajo social y compartido de los comités de dirección, donde rodearse de un equipo competente y de confianza es clave para asegurar el éxito de una empresa.