



		Tirada: 306.868	Sección: -	
		Difusión: 251.766	Espacio (Cm_2): 162	
		Audiencia: 881.181	Ocupación (%): 20%	
			Valor (€): 6.001,90	
Nacional	Economía		Valor Pág. (€): 29.550,00	
Semanal		27/06/2010	Página: 15	Imagen: Si



'LA RUEDA DEL DIRECTOR COMERCIAL'
Frederic Martrat, Tania Escala, Clàudia Luró y Sònia Sánchez
Plataforma
Barcelona, 2010. 170 páginas
Precio: **17 €**

Los autores proponen una historia ambientada en la antigua Mesopotamia para hablar de lo que el director comercial debe hacer para que una pequeña empresa crezca. La estrategia comercial, las metodologías de venta o el liderazgo de los equipos comerciales aparecen en este relato en el que el protagonista aprende principios como regirse por criterios uniformes para toda la red comercial, hacer que la alta dirección sea la primera en orientarse a la venta, permitir que los vendedores se expresen o ir todos a una.

'DUEÑO DEL TIEMPO'
Ian Cooper
Traducción de María Eugenia Villegas
Empresa Activa
Barcelona, 2010. 224 páginas
Precio: **13,50 €**

Gestionar el cada vez más preciado tiempo para poder mejorar la calidad de vida es el objeto de las reflexiones de este libro que trata de cuestionar ideas preconcebidas. La clave, dice Cooper, es planificar, reflexionar sobre las decisiones que se van a tomar para hacer lo que de verdad se desea. Entre los mandamientos del dueño del tiempo figuran comprender la diferencia entre postergar y priorizar, aprender a decir no, dejar de pensar en unidades de tiempo horarias y dividir las tareas en partes para priorizarlas.

'COBRO DE IMPAGADOS Y NEGOCIACIÓN CON DEUDORES'
Pere J. Brachfield
Profit Editorial
Barcelona, 2010. 332 páginas
Precio: **19,95 €**

El morosólogo Pere Brachfield, que ha promovido con éxito la reforma de la ley de Morosidad para que las grandes empresas y las administraciones públicas paguen a un menor plazo que hasta ahora, recuerda en este libro que con la crisis los impagados se han convertido en un gravísimo problema para muchos negocios, llevando incluso a su desaparición. La recuperación de impagados, dice, debe ser abordada con una metodología profesional sobre la que en este manual ofrece claves y soluciones prácticas.