

**Estrategias globales
de outsourcing**Peter Barrat
Roxane Gervais

AENORediciones

**ESTRATEGIAS
GLOBALES DE
OUTSOURCING**

Organizada en cinco partes, aborda, entre otros asuntos, la naturaleza del *outsourcing* y su estado actual a través de un análisis desde su inicio hasta su estado actual, así como su futuro, presentando los beneficios que aporta a las organizaciones. Asimismo, aborda el impacto del *outsourcing* en las estructuras organizativas, exponiendo las formas en las que influye de manera directa e indirecta en las empresas; cómo afecta a los empleados o qué es lo que se tiene que hacer para mantener una ventaja competitiva.

Los efectos del *outsourcing* a largo plazo como proceso impulsor de la organización es otro de los aspectos que analiza la publicación. Así, se hace referencia al funcionamiento general de la entidad, especialmente en términos de la influencia del *outsourcing* en los procesos financieros y políticos.

Por otra parte, se abordan las cuestiones legales, control y relaciones. Para ello, se describe los diversos elementos y cuestiones para lograr un buen contrato que garantice una relación de *outsourcing*. Además, proporciona tres modelos de contratos para reducir los riesgos.

La última parte de la publicación acerca al lector al lado práctico del *outsourcing*, planteando diferentes casos de estudio.

504 PÁGINAS – 50 €**Suelo radiante**

AENOR

AENORediciones

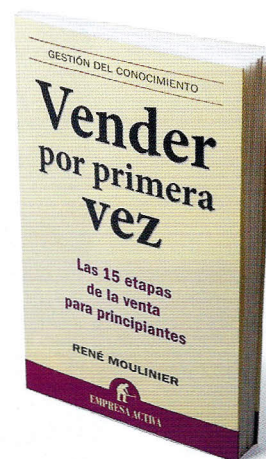
**SUELO
RADIANTE**

Este manual recoge un total de 45 normas UNE que incluyen todos los aspectos que se deben considerar en las instalaciones de calefacción por suelo radiante de viviendas o edificios públicos. Se trata pues de una herramienta imprescindible para proyectistas, constructores, fabricantes, instaladores y cualquier profesional relacionado con las instalaciones térmicas en edificios.

Las normas se encuentran organizadas en cuatro categorías: *Aislamiento térmico*; *Emisión de calor y climatización*; *Tuberías y accesorios de cobre*; y *Tuberías y accesorios de plásticos*, con el objetivo de hacer más fácil su búsqueda.

Bajo estas cuatro categorías se incluyen normas relativas, entre otros aspectos, a elementos y componentes de edificación, resistencia y transmitancia térmica; calefacción por suelo radiante, sistemas y componentes; sistemas de calefacción y refrigeración de circulación de agua integrados en superficies.

En lo referente a las tuberías, tanto de cobre como de plástico, el manual incluye normas sobre tubos redondos de cobre sin soldadura para agua y gas en aplicaciones sanitarias y de calefacción, o sistemas de canalización en materiales plásticos para instalaciones de agua caliente y fría, entre otras.

CD-ROM 45 NORMAS UNE – 46,40 €**VENDER POR
PRIMERA VEZ**

Hoy día buena parte de las relaciones laborales se basan en relaciones “comerciales”, donde las personas deben no sólo demostrar lo que hacen sino “venderse” de la mejor manera posible. Por esta razón, el trabajo de René Moulinier es una lectura no sólo aconsejada para quienes se dedican a la actividad comercial, sino para aquellas personas que quieren mejorar su marketing personal.

Además de identificar las 15 etapas de todo proceso de venta, el autor ofrece consejo sobre qué pasos hay que dar en cada una de ellas. Muchos son de sentido común e incluso alguno puede parecer obvio, pero seguro que más de uno nos hemos encontrado con vendedores que no los utilizan.

René Moulinier es diplomado por el Instituto de Estudios Políticos de París y la Escuela Superior de Comercio de Marsella. Dirige su consultora, Moulinier y Asociados, ha creado la escuela de ventas de Belfort y ha publicado varias obras en las que se abordan distintas cuestiones relacionadas con la actividad comercial.

**Empresa Activa
128 PÁGINAS – 9 €**

El Servicio Editorial de AENOR realiza en distintos formatos (libros, revistas y productos electrónicos) publicaciones técnicas en el ámbito de la normalización y la certificación relacionadas con distintos sectores de actividad, además de otras publicaciones técnicas de interés.