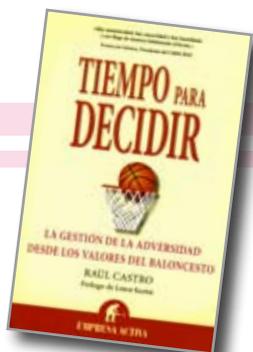


A continuación ofrecemos a nuestros lectores las últimas novedades editoriales sobre management empresarial con el objetivo de mostrar algunas de las claves esenciales para gestionar sus negocios. Esperemos que estos ejemplos les resulten de utilidad.

## Tiempo para decidir

**Raúl Castro**

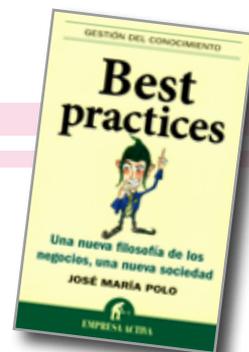
**T** *tiempo para decidir*, de Raúl Castro (**EDICIONES URANO – EMPRESA ACTIVA**, 156 páginas) es una novela empresarial que muestra los paralelismos existentes entre la empresa y el mundo del deporte, concretamente del baloncesto, donde la clave principal que conduce al éxito es el trabajo en equipo. Como antiguo jugador y entrenador de este deporte, el autor apuesta por la dirección por valores, como la generosidad, el esfuerzo o el compromiso, que un jugador de baloncesto adquiere con la práctica y que hoy en día son más necesarios que nunca a la hora de gestionar personas dentro de cualquier organización. Formar un equipo en condiciones adversas, conseguir que cada uno aporte lo mejor de sí mismo por encima de sus intereses individuales y dar ejemplo son algunos de los retos a los que tiene que enfrentarse Mateo Garena, el protagonista de la historia. En cada capítulo se plantea un problema, un análisis y una reflexión que permitirán al lector extraer sus propias conclusiones. ■



## Best practices

**José María Polo**

**L**a crisis iniciada en 2008, por su globalidad, ha supuesto una pérdida de confianza sin precedentes, cuestionándonos si el sistema sobre el que habíamos construido la sociedad se sustentaba sobre bases sólidas. *Best practices*, de José María Polo (**EDICIONES URANO – EMPRESA ACTIVA**, 154 páginas) muestra las estrategias de re-dirección y best practices que utilizan las empresas más exitosas en los ámbitos de la innovación, optimización, talento, conciliación, responsabilidad y medio ambiente. Estrategias y ejemplos que todos pueden emular, aplicar y mejorar en el trabajo cotidiano. Los entornos difíciles son duros pero, a la vez, mágicos, pues son en ellos donde las personas descubrimos la fuerza que llevamos dentro, donde descubrimos el poder de nuestro duende interior. Un duende que nos asesora y nos ayuda en aquello que nos propongamos, sea encontrar empleo, reinventar nuestro negocio, mejorar nuestras relaciones o redescubrir el entorno. ■



## Aprender a vender en tienda

**Pere Martínez Escribà**

**L**a venta en tienda es una de las formas más tradicionales utilizadas en la función de compraventa. En *Aprender a vender en tienda* (**EDICIONES PAIDÓS IBÉRICA**, 140 páginas), Pere Martínez Escribà aborda con sencillez y pragmatismo el apasionante tema de la venta. A pesar de la aparición y el empuje de las nuevas formas de venta tales como el autoservicio, Internet, catálogo, mailing y otras, en las que no interviene directamente la figura del vendedor, la venta en tienda sigue siendo determinante en multitud de tipos de productos y servicios. La característica fundamental de este tipo particular de venta es la atención personal que presta el vendedor actuando, según los casos, como dispensador del artículo, asesor, consejero experto y apoyador en la compra del cliente. Sin lugar a dudas, aquí la actuación del vendedor es clave para el desenlace de la venta. ■



## ¿Por qué consumimos?

**Philips Graves**

**E**n *¿Por qué consumimos?* (**EDICIONES URANO – EMPRESA ACTIVA**, 317 páginas), Philips Graves desmitifica las conclusiones de la mayoría de los estudios de mercado. A su juicio, las encuestas, los grupos de muestra o los cuestionarios sobre la satisfacción de los clientes son poco fiables y la idea de que sus conclusiones pueden proveer información útil para adoptar decisiones estratégicas es la causa de grandes fracasos y enormes fortunas tiradas a la basura. Este libro desarrolla las pautas necesarias para comprender mejor a los consumidores, destacando cómo el subconsciente es el verdadero motivador de su conducta. En este sentido, hay que vencer un primer obstáculo que es el que supone admitir con cuánta frecuencia reaccionamos sin ser conscientes de nuestros actos influidos por una serie de factores que condicionan nuestra conducta. ■

