

	Tirada: 54.077	Sección: -	
	Difusión: 29.320	Espacio (Cm_2): 434	
Nacional	Audiencia: 102.620	Ocupación (%): 39%	
Economía		Valor (€): 3.000,29	
Diaria	28/08/2010	Valor Pág. (€): 7.550,00	
		Página: 23	Imagen: Si

LIBROS

¿Por qué el cliente es tan valioso para la empresa?

La novela explica la importancia de recuperar la ilusión

El *Generador de Ilusión* es una novela empresarial gracias a la cual el lector podrá sacar valiosas conclusiones. Se centra en el cliente como pilar del negocio y enseña a los empresarios cómo tratarle para lograr capturar su máximo valor, lo que se conseguirá con una actitud cultural de orientación al servicio, donde la empatía es una de las claves.

La historia principal se recrea en diferentes escenarios que amenizan el aprendizaje, pues más allá de establecer las definiciones correspondientes; las conclusiones se alcanzan como resultado del análisis de ciertas situaciones que son especialmente próximas para directivos y empresarios. Así, en estos momentos de crisis, la obra se convertirá en una guía de cabecera para aquellas personas que buscan un cambio inmediato en su forma de trabajar que les devuelva la ilusión y el coraje perdido.

Contenido

La novela tiene como protagonista a un consultor que en medio de la crisis económica asesora a sus clientes en cuestiones técnicas, de procesos y culturales, con el fin de ayudarles a recuperar la ilusión perdida como consecuencia de los problemas diarios. Para conseguir ese cometido el protagonista recomienda recuperar el contacto con el cliente y tenerlo siempre presente ante cada acción empresarial que se adopte, a la vez que tener en cuenta las oportunidades de negocio que cada acción cotidiana pueda generar.

La llegada de la recesión ha provocado un alto desconcierto entre los directivos, que ven cómo las medidas que están desarrollando no



JAVIER OLIVARES

consiguen los resultados deseados. Ante la caída del mercado, las ventas o el descenso de la demanda, el autor propone centrar el servicio y la atención en los clientes actuales de la empresa, apoyándose en ellos para seguir creciendo. De este modo, hace reflexionar al lector sobre la importancia de conocer nuestro entorno.

Por otro lado, cada capítulo recoge una serie de consejos y recomendaciones, desarrollados a lo largo del mismo, con el fin de que el lector pueda llevarlos a la práctica y adaptarlos a su modelo de negocio. Se destacan: adaptar la empresa a las preferencias del cliente y ayudarles a conseguir su sueño.



El generador de ilusión

Félix Cuesta

Empresa activa edit.

9 euros

Autor

■ Félix Cuesta es asesor de empresas y el único español invitado a participar en la reunión anual de Premios Nobel de Economía. Además, es Doctor en Ciencias Económicas y licenciado en Ciencias Físicas.