



TODO TIENE UN PRECIO

Eduardo Porter

Aguilar

Madrid, 2011

286 páginas

Precio: **17 €**

Cada decisión esconde un precio. Y el autor de este libro intenta revelarlo. Hay veces, dice, que el precio está claro, como al elegir entre una cerveza u otra: ese precio racional lo que compramos y nos guía al emplear el dinero. Pero es que cada decisión nuestra, aunque sea enamorarse, equivale a optar entre varias alternativas a las que asignamos valores diferentes. Así que el autor examina los precios visibles e invisibles. Y descubre que aunque digamos que la vida no tiene precio, a menudo le ponemos uno muy bajo.

TALENTO A PRUEBA DE CRISIS

Lella Navarro

Lid Editorial

Madrid, 2011

166 páginas

Precio: **19,90 €**

Las crisis, afirma la autora, son momentos en los que tomas conciencia de lo real, sales del modo automático y pasas de la conveniencia a la conciencia. Navarro, empresaria y especialista en comportamiento, se adentra en la tipología de las crisis, las desmitifica y plantea ejercicios de autococonocimiento para ganar la confianza y motivación necesarias para aprovechar nuestro talento. No tiene solución para la crisis mundial, pero asegura que es más importante lo que puedes hacer que lo que no puedes hacer.

ESCUCHAR PARA VENDER

René Moulinier, Lella Javitch-Hadgé

y Héliène Nguyen

Traducción de Amelia Ros

Empresa Activa. Barcelona, 2010. 186 págs.

Precio: **13 €**

Un libro dedicado por entero al arte de escuchar para poder mejorar las ventas. La escucha es el paso previo a la persuasión. Así que los autores facilitan un método sistemático ilustrado con ejemplos prácticos, con tres consejos principales para que cada vendedor los adapte a su oficio: elaborar una lista escrita con la información que se desea obtener; tomar notas durante la entrevista con el cliente, y verificar que lo que el comercial cree haber comprendido se corresponde con lo que su interlocutor le ha dicho.