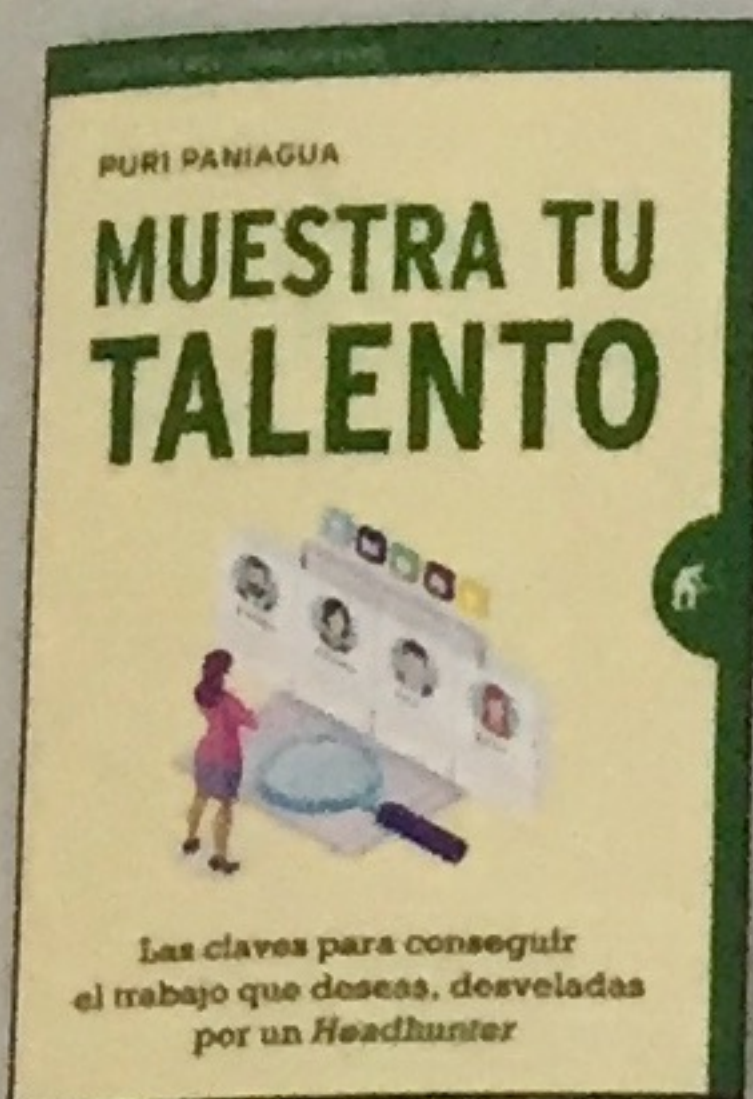
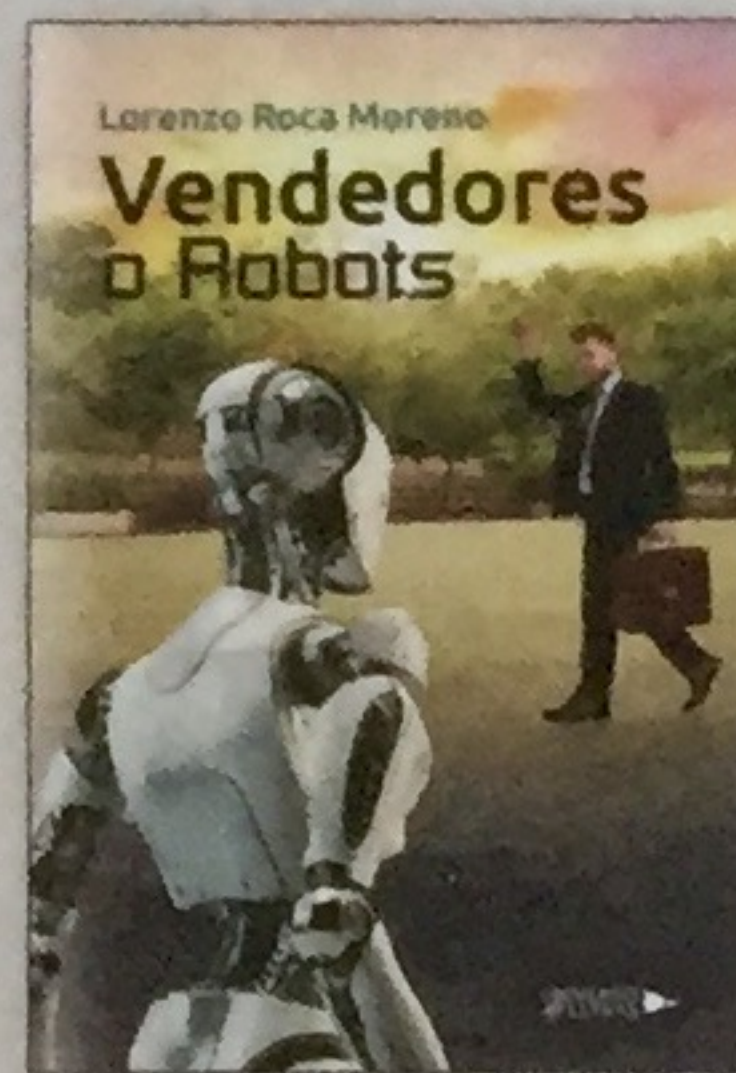


Lectures



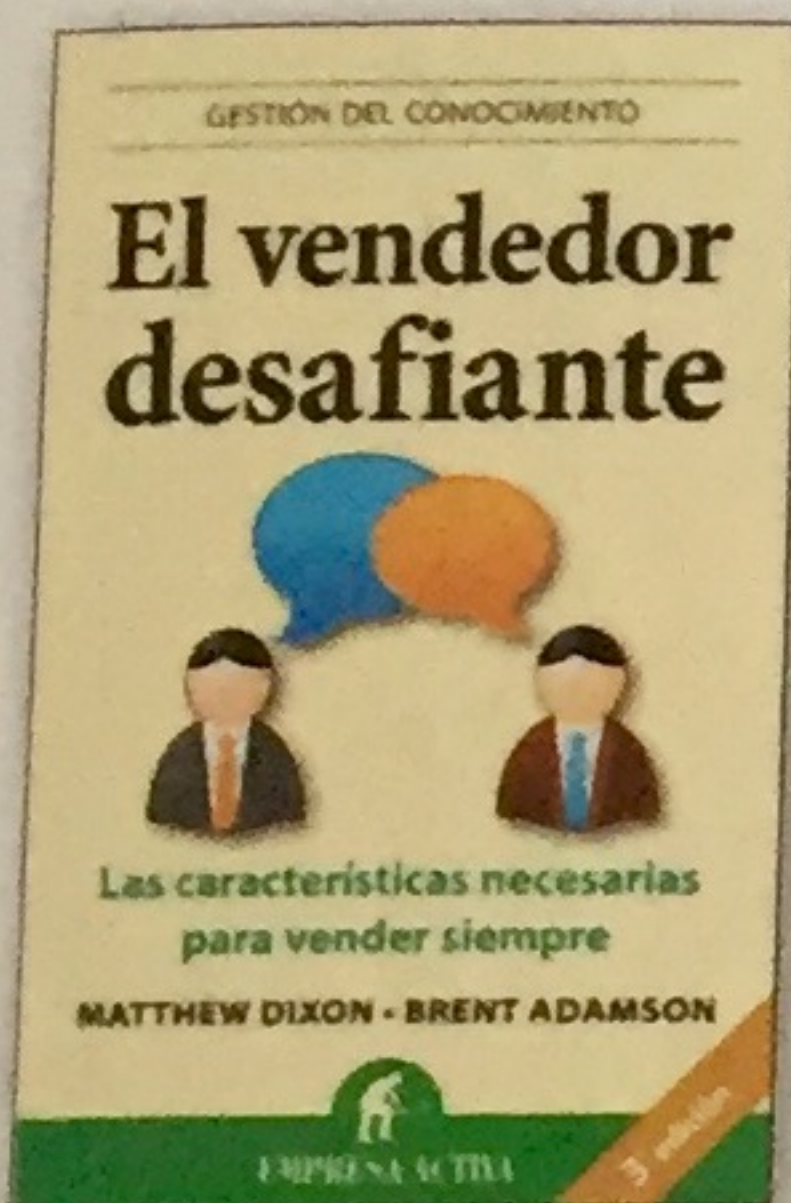
MUESTRA TU TALENTO (Empresa Activa) **Puri Paniagua**

Un pràctic manual en què la *headhunter* Puri Paniagua detalla què tenen en compte tots els cercatalents en el moment de seleccionar els millors candidats per a un lloc de treball. Al llarg de les seves pàgines el lector trobarà consells molt pràctics que li ensenyaran, entre altres coses, a dissenyar un currículum atractiu, desenvolupar-se amb soltesa en una entrevista de treball i utilitzar les xarxes socials a favor seu; en definitiva, a dissenyar un pla actiu de recerca d'ocupació per trobar la feina merescuda.



VENDEDORES O ROBOTS (Planeta) **Lorenzo Roca Moreno**

Roca reflexiona sobre el futur de la professió de venedor "des d'un vessant molt humà i amb els peus a terra, sense teories d'aquestes que queden en el que el seu nom expressa". L'autor, amb diversos exemples, analitza el futur per als propers cinquanta anys d'alguns sectors, "on no sé bé si els venedors que quedin seran mig humans i robots o mitjà robots humanitzats". En qualsevol cas, aporta algunes anècdotes divertides i segurament probables en aquest futur que avança massa de pressa.



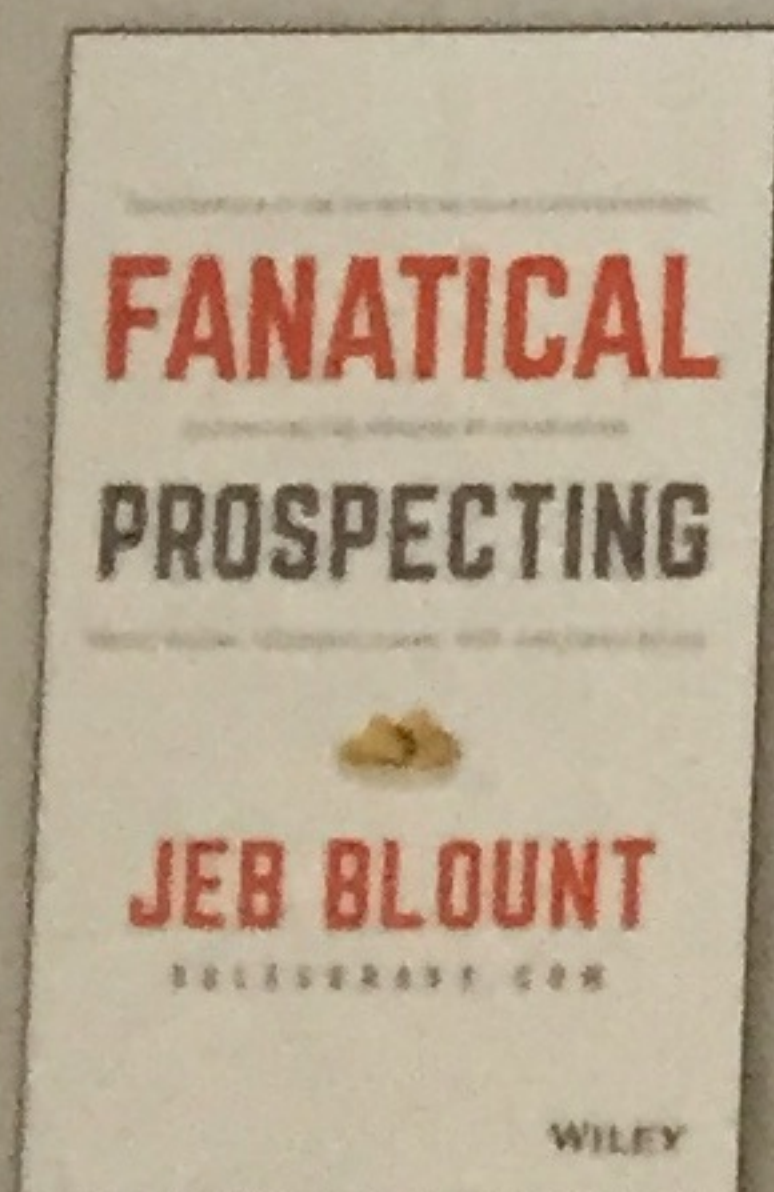
EL VENDEDOR DESAFIANTE (Empresa activa) **Matthew Dixon**

Un llibre sobre vendes diferent, que no tracta d'un mètode o de les experiències d'un venedor, sinó que és el resultat d'una profunda recerca sobre els venedors i les seves característiques. Les conclusions d'aquesta extensa recerca han estat en alguns casos contradictòries amb la saviesa convencional. El millor venedor no és qui millor relacions públiques fa, sinó aquell que desafia el comprador, que coneix el negoci com ningú i que és capaç de controlar el diàleg del procés de venda.



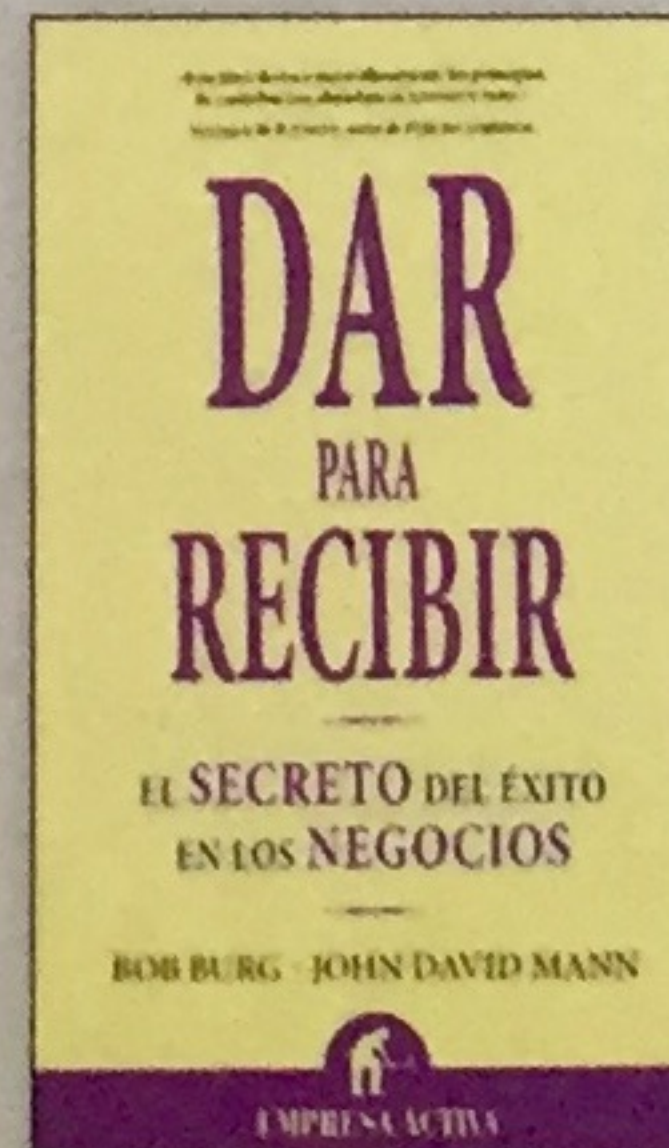
MONETIZAGRAM (Lid Editorial) **Pedro Rojas**

La xarxa social Instagram s'ha convertit en els últims anys en un mitjà indispensable per als professionals que ofereixen els seus productes i serveis. Pedro Rojas posa a les nostres mans un manual ple d'estratègies, consells i trucs per posar en pràctica i obtenir més influència, abast i visibilitat, amb metodologies aplicables a qualsevol model de negoci. Amb Monetizagram coneixeràs què s'amaga darrere de l'algoritme d'Instagram, què és l'IG Rank, com es determina l'ordre de les publicacions al *feed* o quines accions has d'evitar perquè no penalitzin el teu compte.



FANATICAL PROSPECTING (Wiley) **Jeb Blount**

Aquest llibre de Jeb Blount ofereix als venedors, empresaris i executius una guia pràctica que explica clarament el perquè i el com que s'amaguen darrere de l'activitat més important en les vendes i el desenvolupament empresarial. Amb un enfocament innovador, pas a pas, l'autor et mostrarà com captar clients potencials eficaçment implica fer múltiples contactes en múltiples canals. Tria aquest llibre per aprendre a enviar missatges de text i de correu electrònic, fer crides i interactuar socialment amb els compradors.



DAR PARA RECIBIR: EL SECRETO DEL ÉXITO EN LOS NEGOCIOS (Empresa activa) **Bob Burg i John David Mann**

Els autors ens proposen conèixer la història d'un jove amb grans ambicions, un jove lluitador i perseverant que sent que, malgrat la seva gran feina, es va allunyant de l'èxit. Un dia, sentint-se frustrat, li demana assessorament a una altra persona, que li ofereix un enfocament totalment diferent i amb qui estableix una connexió especial. El llibre ens submergirà en una història interessant i commovedora en la qual s'exposen interessants principis, no únicament sobre el món dels negocis, sinó també, per extensió, de la vida.