

La librería



Por Concha Barbero de Dompablo



Coches, de la A a la Z

Título: Coches del siglo 21

Autor: Tony Lewin

Lunwerg editores, 2012

29,50 €

Un libro de referencia para todos los aficionados al automovilismo. Una enciclopedia muy visual y completa sobre la industria mundial del automóvil a principios del siglo XXI. Incluye más de 300 entradas, ampliamente ilustradas, donde el lector podrá encontrar los modelos de coches más significativos, los fabricantes de todo el mundo y los diseñadores que dejaron su impronta en esta industria.



Presencia en la Red

Título: Por dónde empiezo 2.0

Autor: Natalia Gómez de Pozuelo

Empresa Activa, 2011

9 € (papel); 5 € (ebook)

Un libro que aporta consejos básicos para vender y venderse en Internet. Describe las redes sociales más utilizadas e indica para qué pueden ser útiles. Está escrito en un lenguaje sencillo y directo. Indica cómo conseguir seguidores, puntos de interés, canales y rutas para explotar las redes. Un manual que te ayuda a entender este campo virtual de intercambio y comunicación y cómo puedes valerte de ese conocimiento para la vida profesional. "No se trata de estar o no estar, sino de hacerlo lo mejor posible. En las redes sociales tú siembras y, por tanto, hay que ser generoso; más tarde recoges los frutos", apunta la autora.



Estrategias y formación para la venta

Título: Formación de vendedores.

Autor: Jaime Rivera y Víctor Molero

ESIC Editorial, 2012

18 €

En los actuales entornos empresariales, la formación de los equipos comerciales acapara el protagonismo de la gestión, dado que el resultado de su trabajo incide de modo significativo en la supervivencia de las empresas. Por tanto, es fundamental diseñar estrategias innovadoras para formar a los equipos de ventas hacia el logro de los objetivos empresariales. Este libro aporta reflexiones de utilidad para los directores comerciales, jefes de ventas, y responsables de formación de las compañías, quienes pueden encontrar la respuesta a algunas de sus preocupaciones más frecuentes.



Técnicas de comunicación y de relaciones

Título: Técnicas de comunicación y de relaciones

Autor: CESVIMAP

CESVIMAP, 2012

15,60 €

Técnicas de comunicación y de relaciones es un nuevo libro de CESVIMAP que desarrolla aspectos relativos a la comunicación y a las relaciones humanas en las empresas de posventa de vehículos y que, bien gestionadas, se convierten en elementos integradores y de asentamiento del negocio. El libro se ciñe a lo exigido por la legislación vigente para la asignatura del mismo nombre, perteneciente al Ciclo Formati-

tivo de Grado Superior de Automoción, familia profesional de Transporte y Mantenimiento de Vehículos. Está destinado a alumnos y profesores, que encontrarán en sus páginas cuestiones fundamentales para la captación, atención y fidelización del cliente, así como a los sectores profesionales interesados en este campo.