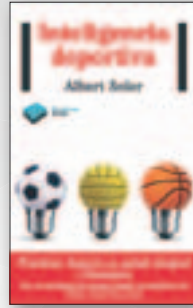


# Lectures



*Lo que no te cuentan en los libros de ventas*  
(Editorial Alienta),  
**Mónica Mendoza**

La psicòloga, experta en vendes i col·legiada del COACB Mónica Mendoza et descobreix en aquest llibre una sèrie de secrets fruit tant de la seva experiència com a comercial de carrer com de l'estudi de la psicologia del comprador. La forma de mirar, el que fas sentir als altres en una visita comercial o la capacitat de convèncer i generar autoritat en els dos primers minuts d'interacció són alguns dels exemples pràctics que faran que vendre et sembli ara molt més senzill i motivador.



*Inteligencia deportiva*  
(Plataforma editorial),  
**Albert Soler**

A diferència d'altres éssers vius, la nostra capacitat de moviment (i la necessitat de fer-ho), així com la necessitat de gestionar l'oci, han suposat l'auge de l'esport en l'últim segle. L'esport és un d'aquests eixos transversals de la vida humana, i *Inteligencia deportiva* tracta de buscar les raons per les quals l'esport té aquest poder: intenta explicar per què ens agrada i com això té implicacions personals, socials i polítiques notables. Albert Soler Sicília (Barcelona, 1966) és actualment diputat a les Corts Generals per Barcelona.



*Jugar con el corazón*  
(plataforma editorial),  
**Yesco Espar**

Com es desafia el destí quan els altres surten amb avantatge? Com es pot fer saltar per l'aire el límit superior del nostre màxim rendiment? La resposta no està al cap, sinó al cor: atendre el que volem i no només el que pensem. I és que encara que el talent és necessari, el que ens farà aconseguir grans reptes després de sobreposar-nos als fracassos és el cor. Amb exemples extrets de la seva experiència com a entrenador professional i de la seva particular forma d'entendre la vida, Espar ens mostra com la vida castiga durament els que només parlen, fingeixen o pretenen i, en canvi, satisfà amb recompenses els que actuen, es transformen i creixen... els que juguen amb el cor.



*El arte de vender y comprar productos de gran consumo*  
(Profit editorial),  
**Antonio (Agustín) Sofía Delclaux**

Aquest llibre demostra que no és tan senzill com sembla comprar i omplir les botigues per després aconseguir vendre. Com vendre a una empresa de supermercats? Quines són les claus de la negociació i quina és la millor argumentació? Directius de provada professionalitat en el sector de la distribució expliquen sense pudor els seus dubtes, les seves vivències, les seves expectatives i els seus desitjos en les seves interrelacions –entre sospirs– en un temps tan singular com el que ens està tocant viure. El llibre està basat en entrevistes a directius de grans empreses.



*Por dónde empiezo 2.0*  
(Empresa Activa)  
**Natalia Gómez del Pozuelo**

Aquest és un llibre que apropa les xarxes socials al professional del carrer i permet aprofitar tots els avantatges que ofereix l'economia digital, amb instruccions precises adaptades a diferents perfils i col·lectius professionals. El llibre proposa desenvolupar una estratègia en la qual el lector, en funció dels seus propis objectius, defineixi la seva presència a la xarxa i obtingui el màxim benefici per a la seva empresa o creixement professional.



*Zen 305*  
(Uranio)  
**Ferran Martínez**

Ferran Martínez, mite de l'esport espanyol i *coach* de *kaizen*, uneix per primera vegada la saviesa dels mestres zen amb l'experiència dels esportistes d'elit per crear un llibre de *coaching* únic en la seva espècie. En un món en què economistes, polítics i dirigents en general han perdut tota credibilitat, els esportistes d'elit són un exemple de superació i esforç. L'autor uneix la filosofia zen i l'esport per explicar els processos mentals als quals ens veiem sotmesos.