

Cómo hacen los japoneses: un enfoque cultural para negociar con Japón

Autor: **Javier Landeras Savadie**
Editorial: **SATORI**
Precio: **23 euros**
Páginas: **408**



Este libro es más que una guía de negocios, pues analiza los comportamientos sociales y permite al lector comprender cómo piensan los japoneses. En el mundo globalizado del siglo XXI las posibilidades de negocio son prácticamente infinitas. A pesar de la distancia geográfica y cultural, Japón ejerce un enorme poder de atracción a muchos niveles. Con un mercado de 127 millones de consumidores potenciales y una capacidad adquisitiva extraordinaria, Japón se sitúa entre las tres mayores potencias económicas en el mundo, pero algunos consideran erróneamente que su mercado prácticamente inaccesible. Para triunfar en el mercado nipón es fundamental comprender, asimilar y poner en práctica los valores culturales japoneses. Con un enfoque práctico basado en la experiencia, el autor analiza un amplio abanico de comportamientos socioculturales que condicionan las relaciones comerciales, económicas o empresariales con Japón.

Magia para vender

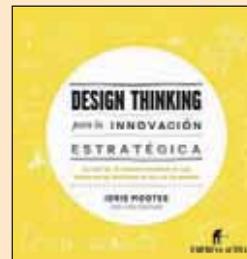
Autor: **José María de la Torre**
Editorial: **Empresa Activa**
Precio: **17 euros**
Páginas: **320**



Cómo generar ideas en la mente del público es un libro original sobre ventas. Autor joven con alto perfil mediático ¿Qué sucede cuando un ingeniero electrónico, especializado en domótica, combina su conocimiento con las técnicas ilusionistas de un mago para crear una nueva forma de gestionar las empresas? La respuesta es la creación del DEI, el Desarrollo Estratégico Ilusionista, una forma distinta de ver la estrategia comercial de una empresa. En este original, texto, Txema Gicó, desvela trucos de magia a la vez que nos muestras qué podemos aprender de ellos para acercarnos a nuestros potenciales clientes. Un manual práctico para gente dispuesta a actuar y probar los consejos y técnicas brindadas. Txema Gicó (José María de la Torre Maroto) es el decano de los ingenieros ilusionistas ya que es el primer ingeniero que ha combinado técnicas de la magia y el ilusionismo para ser aplicadas a la gestión empresarial y en especial a las ventas. Se lo puede ver tanto dando funciones de magia para actos de beneficencia, asesorando a equipos comerciales, estableciendo nuevas estrategias para empresas o intentando ligar con desconocidas por la calle.

Design thinking para la innovación estratégica

Autor: **Idris Mootee**
Editorial: **Empresa Activa**
Precio: **29,95 euros**
Páginas: **224**



La biblia del Design thinking. La nueva forma de gestionar empresas. Un formato de tapa dura y páginas a todo color. Conforme la innovación tecnológica se ha ido acelerando, la gente, las comunidades y las organizaciones están más conectadas que nunca. Hablamos, más, compartimos más y esperamos más. Esto ha cambiado la forma en la cual funcionan los negocios. No queremos basura, queremos lo que queremos cuando queremos y al precio que lo queremos. En este ambiente la forma tradicional de llevar un negocio ya no funciona, se necesita pensar de otra forma. Design Thinking para la innovación estratégica explica a través del design thinking cómo se pueden encontrar soluciones creativas a problemas complejos. Con ejemplos de la vida real aplicado en distintas industrias, este libro es una guía esencial para cualquiera que quiera utilizar el diseño para solucionar problemas. Ofrece una metodología para transformar culturas empresariales. Contratar a diseñadores no alcanza, la idea es instaurar el design thinking en el ADN de su organización y revolucionar la forma de enfrentarse a los problemas y desafíos de su empresa.

La semilla Cómo darle sentido a la vida y el trabajo

Autor: **Jon Gordon**
Editorial: **Empresa Activa**
Precio: **5,99 euros**
Páginas: **160**



Una nueva historia motivadora del autor de El bus de la energía y prohibido quejarse. Un libro imprescindible para poder desarrollar todo tu talento. Esta es una historia simple que te permitirá cambios profundos en tu vida. Jon Gordon te invita a realizar un viaje gracias al cual encontrar sentido a tu trabajo y por lo tanto a tu vida. Siempre que plantes la semilla en un terreno fértil, esta crecerá hasta convertirse en una planta o un árbol fuerte y vigoroso. Si plantas la semilla en un terreno árido no conseguirás nada. A través de la historia de Josh, el personaje de este libro, el lector se podrá plantear cuáles son las razones que tiene para hacer lo que hace, se planteará qué es lo que le hace feliz y también en qué tipo de terreno quiere sembrar su semilla, es decir en qué temas quiere dedicar todo su talento y capacidad.