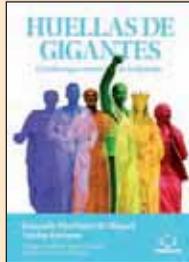


Huellas de Gigantes

Autores: **Gonzalo Martínez de Miguel y Nacho Soriano Díaz**
Editorial: **INFOVA Ediciones**
Precio: **17 euros**
Páginas: **327**

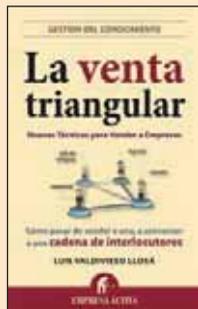


“Huellas de Gigantes” es un libro de liderazgo e historia, ameno, repleto de momentos apasionantes, que inspirarán al lector a reflexionar sobre su propio estilo de liderazgo personal. El ser humano, en continua evolución, necesita referentes de comportamiento para liderar su futuro, y en este libro se ofrece un análisis de la forma de ser y actuar de grandes personajes que han hecho y siguen haciendo historia. Un repaso que va desde San Francisco de Asís, Nelson Mandela, o el Papa Francisco entre otros, grandes figuras cuya huella seguirá patente a pesar del tiempo.

Los autores, Gonzalo Martínez de Miguel y Nacho Soriano, expertos en Liderazgo e Historia, nos ofrecen un texto que puede ser faro y torre de vigía para muchos. A ellos se unen para completar esta obra Federico Mayor Zaragoza, escritor del prólogo, y Vicente del Bosque, autor del epílogo.

La Venta Triangular

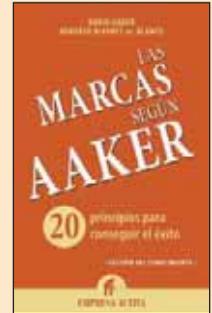
Autor: **Luis Valdivieso Llosa**
Editorial: **Empresa Activa**
Precio: **14 euros**
Páginas: **224**



Un libro imprescindible sobre la venta a empresas (B2B). Herramientas prácticas y originales para todo vendedor La venta a la empresa o la venta B2B (Business to Business) es para un gran número de profesionales y empresas proveedoras, su única fuente de ingresos. Hay grandes vendedores especializados en este tipo de venta que ahora están descubriendo que sus antiguas armas ya no son eficaces. Eso se debe principalmente al cambio en los sistemas y procesos de compra de las empresas. Antes tenías que convencer a la persona que necesitaba directamente tus productos o servicios, hoy en día primero hay que ser capaz de rellenar infernales formularios y cumplir interminables requisitos que te habiliten como proveedor, luego has de convencer a tu cliente final, al jefe de compras, al jefe financiero y muchas veces al director general. Para hacer frente a estos nuevos procesos de compra se ha creado un sistema llamado “venta triangular” y que consiste básicamente en sucesivas etapas de triangulación de intereses y apoyos hasta conseguir la aprobación definitiva. La venta triangular es el primer libro que enfrenta directamente las nuevas formas de comprar que tienen las empresas y es, debido a su sistema, una herramienta indispensable para triunfar en el mundo de los negocios actual.

Las marcas según Aaker

Autores: **David Aaker y Roberto Álvarez del Blanco**
Editorial: **Empresa Activa**
Precio: **18 euros**
Páginas: **320**



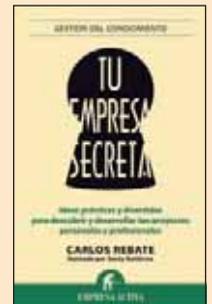
Las marcas tienen fortaleza, son mucho más que un nombre y un logo; son poderosas. Constituyen el núcleo de las relaciones con el cliente, una plataforma para opciones estratégicas y una fuerza con impacto financiero que incluye el valor de la acción. Sin embargo, gestionar marcas es algo complejo y peculiar. ¿Qué pautas debemos seguir para conseguir el éxito?

Las marcas según Aaker presenta de manera sintética y compacta algunos de los consejos más útiles sobre marca y sus prácticas, organizados en 20 principios esenciales, que pretenden facilitar un total entendimiento de la marca, desde su estrategia y construcción de la misma, que toda organización, profesionales del marketing y estrategias de marca deben conocer.

Estos principios describen conceptos y prácticas extraídos de toda la vida profesional de David Aaker, el gran experto en marketing a nivel mundial cuyas aportaciones sobre estrategia de la cartera de marcas le han valido la nominación al Premio Nobel de Economía. Además, el coautor de la obra es el también reputado y conocedor del tema, Roberto Álvarez del Blanco, profesor de marketing y estrategia de marca en el IE Business School y la Universidad de Nueva York.

Tu empresa secreta

Autor: **Nicholas Lovell**
Editorial: **Empresa Activa**
Precio: **12,50 euros**
Páginas: **128**



Ideas prácticas para desarrollar tus proyectos personales y profesionales. Un libro práctico para definir y llevar adelante todo tipo de proyectos. Muy ilustrado y con una buena presentación Si una empresa entraña dificultad y requiere decisión y esfuerzo, mucho más si es secreta, si está oculta a nuestro propio conocimiento. ¿Cómo trabajar en ella si no sabemos que existe? Nuestra vida es una empresa fascinante, una gran aventura que no debe ser delegada, ni vivida por cuenta ajena. Tenemos el deber de descubrir para qué estamos aquí y qué podemos hacer para que el mundo sea un lugar más bello tras nuestro paso. Tenemos el deber de intentar hacer de nuestra vida algo extraordinario. Al menos eso creo. Pero sólo algunos afortunados descubren su empresa secreta a tiempo y la utilizan para dar un profundo sentido a sus vidas. Para el resto, continúa siendo un secreto durante mucho tiempo. Tal vez demasiado.