



MAGIA PARA VENDER
CÓMO GENERAR IDEAS EN LA MENTE DEL PÚBLICO
José Mª de la Torre Maroto
(Txema Gicó)
Empresa Activa
316 páginas

¿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. Un libro original sobre ventas.

COACHING UN CAMINO HACIA NUESTROS ÉXITOS
Viviane Launer
Piramide
198 páginas



El coaching es un proceso que ayuda a las personas a realizar un cambio personal o profesional, generando una gran cantidad de alternativas de actuación, desafiando las creencias limitadoras, los obstáculos y las interpretaciones anquilosadas que impiden el éxito. Esta obra ofrece las competencias clave del coach según la Federación Internacional de Coaching (ICF, International Coaching Federation).

#POSTUREO. EL LIBRO
Paula Sancho
Ilustraciones de ELENA ÉPER
Planeta
163 páginas



El libro del #postureo, el gran fenómeno de las redes sociales. #postureo es: - Cantar una canción en inglés sin tener muy claro lo que estás diciendo. - Leer a Nietzsche en la playa. - Modernos compartiendo los carteles de los festivales a los que van a ir, acompañados del comentario «cartelazo» cuando no conocen ni la mitad de grupos... Postureo es leer este libro con gafas de leer.



ESTRATEGIAS DE MARKETING SECTORIAL
José Mª Cubillo
Alicia Blanco
Coordinadores
ESIC - 268 páginas

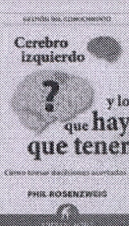
El entorno competitivo actual se caracteriza por una gran especialización en sus respectivos sectores con tendencias y características competitivas muy diferentes. Para la empresa, la clave está en diseñar e implementar una estrategia a partir de las relaciones inherentes entre el entorno socioeconómico general y su sector de actividad.

HUELLAS DE GIGANTES EL LIDERAZGO A TRAVÉS DE LA HISTORIA
Gonzalo Martínez de Miguel
Nacho Soriano
Prólogo de Federico Mayor Zaragoza
Epílogo de Vicente del Bosque
Infova Ediciones
327 páginas



Huellas de gigantes ilustra la evolución del liderazgo a través de la historia con el análisis de la trayectoria vital de distintas personalidades. Lecciones de liderazgo que podemos aprender de las personas que más han influido en la humanidad a lo largo de la historia.

RECOMENDADOS



CEREBRO IZQUIERDO Y LO QUE HAY QUE TENER
CÓMO TOMAR DECISIONES ACERTADAS
Phil Rosenzweig
Empresa Activa
382 páginas

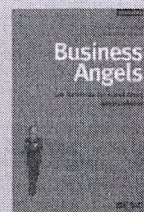
Un libro imprescindible para la toma de decisiones del autor de Espejismos, reconocido internacionalmente. La toma de decisiones a veces suele ser muy compleja y lo que siempre se necesita es una combinación de dos habilidades: análisis claro y cálculo (cerebro izquierdo) y una predisposición a forzar los límites y adoptar decisiones arriesgadas.



TÚ AHORRAS, IGANAMOS TODOS!
LAS MEJORES RECETAS PARA LA SALUD Y EL BOLSILLO
Fundación Rosa Oriol con la colaboración del Dr. Jordi Forés y la Fundación Alicia
Prólogo de Sor Lucía Caram
Plataforma cocina
126 páginas

Se trata simplemente de aprender a gestionar la alimentación para gastar menos dinero y estar más saludables. Lo uno está estrechamente relacionado con lo otro. Cuando compramos motivados más por la tentación que por lo que realmente necesitamos, terminamos comprando de más. Un decálogo de los hábitos saludables, del ejercicio físico y para ahorrar... ¡comiendo bien!

BUSINES ANGELS
Jon Hoyos Iruarizaga
María Saiz Santos
ESIC -188 páginas



En las primeras décadas del siglo XX, a los mecenas que apoyaban financieramente las obras teatrales y musicales en Broadway (Nueva York) se les conocía comúnmente bajo el nombre de ángeles. En la actualidad, el concepto de business angel se asocia con el de una persona que arriesga su dinero para invertir en proyectos de negocio de reciente creación, contribuyendo activamente a su despegue a través del conocimiento, el know how, la experiencia y la red de contactos que atesoran. Es lo que se conoce como capital inteligente.