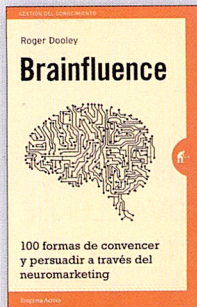


Lectures



BRAINFLUENCE

(Empresa Activa)
Roger Dooley

A tots ens agrada pensar que les nostres decisions són el resultat d'un procés deliberatiu conscient però, d'acord amb la neurociència, el 95% dels pensaments i emocions succeeixen abans que en siguem conscients.

Brainfluence analitza com funciona el

cervell dels consumidors per tal d'extreure'n conclusions. Cent consells breus imprescindibles per a aquells comercials i comunicadors que vulguin aprendre de les millors tècniques del màrqueting.

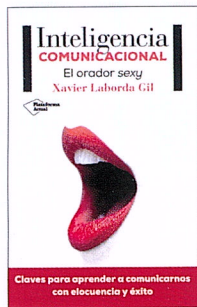


EXPORTACIÓN 2.0

(Empresa Activa)
Rafa Olano

Tot i que Espanya presenta un bon ritme de creixement en les exportacions, encara són moltes les pimes que fracassen en els primers intents d'exportació a causa de la falta de competitivitat i recursos. En aquest

context, el màrqueting digital ofereix una gran varietat d'eines semigratuites per aconseguir l'èxit en els mercats exteriors. Aquest és precisament l'objectiu del llibre: acompanyar la pime i l'emprenedor en la tasca difícil de l'exportació digital.

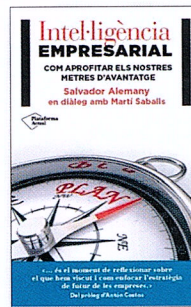


INTELIGENCIA COMUNICACIONAL

(Plataforma Editorial)
Xavier Laborda Gil

"Les coses no canvien, canviem nosaltres", afirmava l'escriptor H. G. Thoreau. Aquest llibre pretén que, a més de canviar nosaltres, puguem canviar també les coses. El llibre defensa els principis i tècniques per

a una "comunicació sexi" i pretén ajudar a crear un discurs atractiu i àgil. La fórmula que proposa l'autor passa per combinar la intel·ligència, la claredat i l'emoció per tal de crear el concepte de comunicació entès com un acte de cortesia i felicitat.



INTEL·LIGÈNCIA EMPRESARIAL

(Plataforma Actual)
Salvador Alemany

En forma de diàleg amb el director d'*Expansión*, Martí Saballs, Salvador Alemany, president d'Abertis, recull les seves experiències empresarials i esportives: "Tot bon directiu ha de ser com un entrenador; per a cap

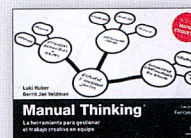
d'ells no existeix una fórmula màgica, tret de superar la por a perdre, assumir la responsabilitat i jugar la partida amb els nostres metres d'avantatge". El llibre és una apel·lació directa a la intel·ligència dels emprenedors de la mà d'un dels empresaris més experimentats a l'Estat espanyol.



MAGIA PARA VENDER

(Empresa Activa)
José María de la Torre

L'autor, un enginyer electrònic especialitzat en domòtica i en l'àrea comercial, combina màgia i enginyeria per tal d'aconseguir un objectiu comercial; el resultat és la creació del Desenvolupament Estratègic Il·lusionista (DEI), una manera diferent de plantejar estratègies comercials per a les empreses. Aquest llibre no és el manual clàssic de com vendre, sinó que, en aquest cas, es serveix de la màgia com a fil conductor i proporciona eines originals per ser un bon estratega comercial.



MANUAL THINKING

(Empresa Activa)
Luki Huber i Gerrit Jan Veldman

Manual thinking és una eina que

pretén facilitar el treball en equip de manera amable i eficaç explorant totes les fases de la creació. L'autor posa molt d'èmfasi en la necessitat d'aprendre a treballar en equip amb persones molt diferents a un mateix i dona pautes per construir un projecte conjunt. El format del llibre permet servir-se de mapes plegables, gràfics i dibuixos didàctics que ajuden el lector a estructurar les idees de manera molt visual.