

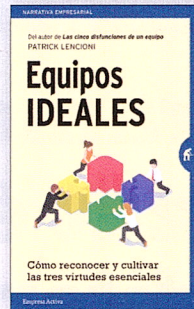
# Lectures



## SEDUCE Y VENDERÁS

(Empresa Activa)  
Enrique de Mora i Sara Villegas

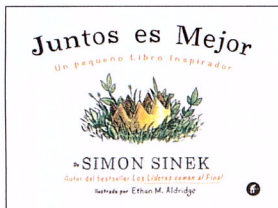
L'obra, a partir d'una apassionada història d'amor, reflexiona sobre el món del màrqueting i les vendes i estableix un paral·lisme entre tots dos. Els autors exposen quines són les estratègies de seducció que ha de desenvolupar una empresa davant dels seus clients potencials, tractant les emocions com a eines essencials: en les decisions de compra, el cervell genera els mateixos neurotransmissors que quan ens enamorem.



## EQUIPOS IDEALES

(Empresa Activa)  
Patrick Lencioni

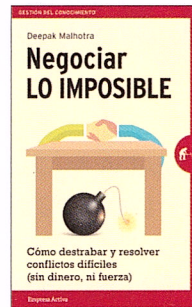
Patrick Lencioni tracta la importància del treball en equip mitjançant la història d'un executiu que es veu obligat a reorganitzar una empresa amb greus problemes interns. Les persones amb aptituds per ser integrants d'un equip posseeixen, en general, tres característiques bàsiques: humilitat, ganes i empatia, elements que es descriuen en l'obra i que, combinats de forma correcta, produeixen infinitat de beneficis.



## JUNTOS ES MEJOR

(Empresa Activa)  
Simon Sinek

El llibre gira entorn de la necessitat de treballar amb els altres i assolir la realització tant personal com professional a través de la confiança i la cooperació. La trama se centra en la figura de tres amics que juguen en un pati i es troben l'ombra del "rei del pati", una figura que lidera a través de la por i que simbolitza el cap de l'organització en la qual treballem. A partir d'aquest paral·lisme, mostra la importància del treball en equip.



## NEGOCIAR LO IMPOSIBLE

(Empresa Activa)  
Deepak Malhorta

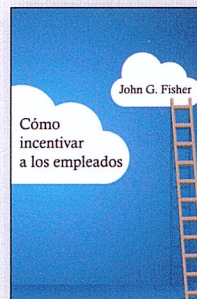
De vegades, les negociacions semblen impossibles. Es tracta d'aquells casos en què el negociador té poca força i les opcions són limitades. Així, la situació està estancada, ningú està disposat a cedir i les persones es comporten d'una manera totalment irracional. El llibre presenta tres eines que faciliten el procés de negociació i explica històries reals de persones que van aconseguir negociar coses aparentment impossibles.



## INCONFORMISTAS

(Alienta)  
Josef Ajram i Isra Garcia

Les estratègies de màrqueting, comunicació, marca personal i xarxes socials són les protagonistes d'aquesta obra inspiradora, eminentment pràctica, en la qual els dos autors comparteixen la seva experiència a l'hora de posar en marxa projectes d'èxit i també les lliçons apreses arran dels seus fracassos. El llibre analitza un conjunt d'elements que l'emprenedor ha de potenciar i gestionar per optimitzar els recursos i garantir l'èxit.



## CÓMO INCENTIVAR A LOS EMPLEADOS

(Kogan Page)  
John G. Fisher

Una empresa no genera beneficis per si mateixa, són les persones les que els obtenen. Sota aquesta premissa es basa l'obra de Fisher, que focalitza la seva atenció en la necessitat d'explotar i aconseguir el màxim potencial dels empleats sigui quin sigui el seu rol. Això s'aconsegueix treballant individualment amb ells per ajudar-los a rendir amb eficàcia i establir un sistema de millora del rendiment basat en incentius.