
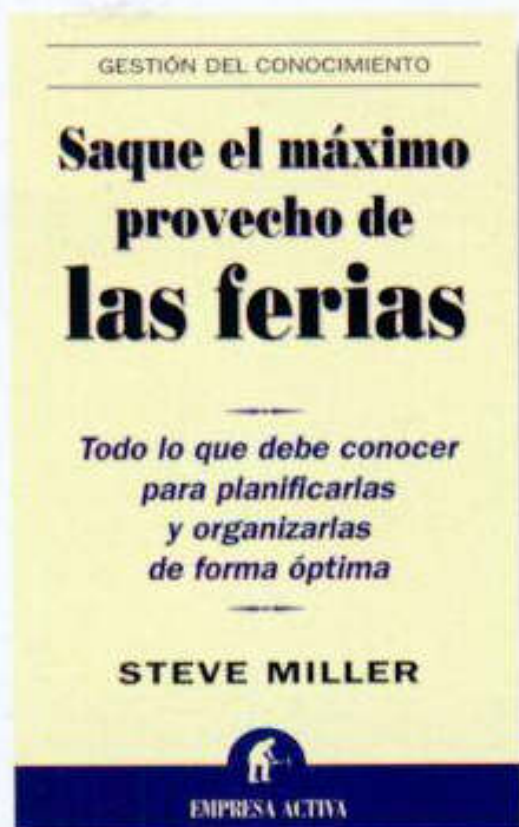


<b>Cataluña económica</b>	Tirada: <b>22.000</b>	Sección: -	
	Difusión: <b>20.000</b>	Espacio (Cm_2): <b>105</b>	
Cataluña	Economía	Audiencia: <b>70.000</b>	Ocupación (%): <b>17%</b>
Mensual		01/02/2003	Valor (Ptas.): <b>80.495</b>
			Valor (Euros): <b>483,78</b>
			Página: <b>67</b>
			Imagen: <b>Si</b>



**Título: Saque el máximo provecho de las ferias**  
**Autor: Steve Miller**  
**Editorial: Ediciones Urano - Empresa Activa**

¿Por qué llevar la acreditación en la parte derecha de la chaqueta o blusa y no en la izquierda? ¿Por qué no hablar con los colegas de los stands vecinos? ¿Por qué se alejan los posibles clientes si estamos conversando con nuestros compañeros? ¿Por qué no hay que repartir folletos a todo el mundo? ¿Por qué en un espacio de 10 m<sup>2</sup>, dos vendedores no podrán conseguir más de 360 contactos en 30 horas? Steve Miller ha resumido en este volumen la teoría y la práctica de los seminarios de marketing ferial que le han reportado reconocimiento mundial. Un buen manual.