

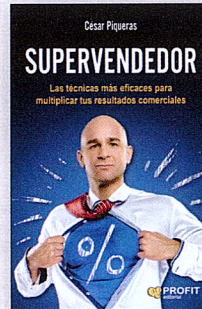
# Lectures



## LA BURBUJA EMPRENDEDORA

(Empresa Activa)  
**Javier García y Enrique González**

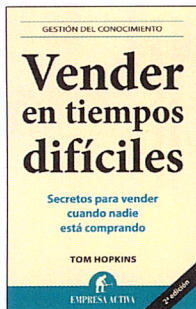
Resulta que, d'un dia per l'altre, la poció màgica per resoldre tots els mals de l'economia i del treball era que la gent es generés el seu propi sosteniment. És a dir: emprendre. Qui guanya i qui perd en aquests escenaris de bombolla empenedora? Vols emprendre o vols invertir en joves empreses? Llegeix aquest llibre abans que t'entri la febre d'or.



## SUPERVENDEDOR

(Editorial Profit)  
**César Piqueras**

L'obra pretén donar de forma pràctica totes les claus per aconseguir multiplicar les vendes. Convida a aprofundir en la ciència i l'art de vendre gràcies a tècniques per optimitzar l'afectivitat en la relació entre comercial i client, amb l'ajuda de les xarxes socials i accions de màrqueting digital. Tot això només serà possible amb la persuasió per aconseguir despertar l'atenció del client.



## VENDER EN TIEMPOS DIFÍCILES

(Empresa Activa)  
**Tom Hopkins**

Amb l'actualitat tan versàtil en què vivim, cal adaptar-s'hi per continuar endavant. Els autèntics professionals de la venda, que comprenen i treballen el que és necessari fer, no només sobreviuen al canvi, sinó que prosperen. El llibre pretén donar estratègies per bregar amb les adversitats que es poden presentar, a partir de la base de la història del mateix autor. Dona idees de com aconseguir nous clients, gràcies a vivències portades a la pràctica.



## EL NEGOCIADOR EFECTIVO

(LID Editorial)  
**Mercedes Costa**

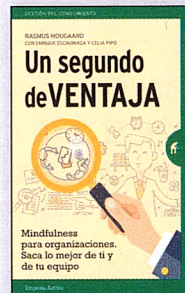
Una guia pràctica de solucions efectives davant de possibles errors comesos durant la negociació i la imatge que presentem al client, i de com la identitat i la presència poden ser claus per acabar posant del nostre costat la balança. De fet, és tan important l'experiència dins del món de la negociació com la manera de mostrar-se davant dels altres, sempre mostrant la millor part d'un mateix. L'obra fa un recorregut per les emocions del negociador, com identificar-les, entendre-les i prevenir-ne l'impacte negatiu en el procés mitjançant una gestió i control adequats.



## LA CLAVE DE LA VENTA

(Empresa Activa)  
**Jeffrey Lipsius**

El llibre parteix de la base que la manera tradicional de vendre alguna cosa a un client és història; això ha deixat de funcionar. Actualment, es necessiten els venedors per ajudar a la presa de decisions del client mitjançant una narració de ficció. Lipsius presenta tots els mètodes, inclòs el seu famós *selling to the point*, amb uns personatges molt reals que es van trobant amb diferents situacions que hauran de superar, independentment del sector en el qual es trobin involucrats.



## UN SEGUNDO DE VENTAJA

(Empresa Activa)  
**Rasmus Hougaard, amb Enrique Escuariza i Cèlia Pipó**

El *mindfulness* és un conjunt de tècniques que t'ajuden a ser conscient de la realitat en què vivim. La lectura aportarà mètodes per aconseguir-ho enfocats a les vendes. El llibre tracta temes laborals a través de consells pràctics. També donarà les claus imprescindibles perquè el lector pugui crear un full de ruta per millorar el rendiment gràcies a l'atenció, la claredat i la concentració mental.