

El código secreto del vendedor

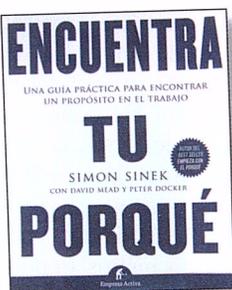
Autores: Ian Mills, Mark Ridley, Ben Laker y Tim Chapman

Editorial: Empresa Activa

Una práctica investigación que pone de manifiesto las características y sistemas de creencias que tienen los vendedores de éxito.

Estamos a las puertas de un periodo de cambio e incertidumbre en la política, la cultura y la empresa. En este clima las organizaciones buscan cada vez con mayor afán que sus vendedores marquen la diferencia. Pero las ventas no tienen que ver sólo con las empresas: todos vendemos algo a diario, ya que la venta es persuasión.

El libro recoge una profunda investigación sobre los vendedores emblemáticos que han vendido más, que han tenido un rendimiento superior y que han superado a sus rivales durante la mayor parte de su trayectoria.



Encuentra tu porqué

Autor: Simon Sinek

Editorial: Empresa Activa

A través de otros de sus libros, el autor ha hecho reflexionar a millones de personas y equipos acerca de qué es lo que hacen y por qué lo hacen. Ahora, en esta nueva práctica obra, fruto de su trabajo y equipo con cientos de personas y empresas, se

explica cómo encontrar nuestro porqué y se brindan herramientas prácticas para ello.

Todo el mundo tiene el derecho a sentirse realizado con su trabajo y para ello lo más importante es saber por qué lo hace. La clave para conseguir esa satisfacción empieza por entender exactamente el porqué de lo que hacemos.

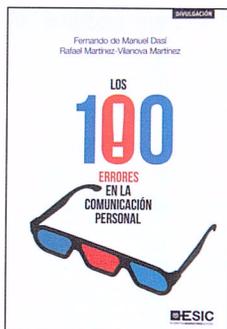
Los 100 errores en la comunicación personal

Autores: Fernando de Manuel Dasí y Rafael Martínez-Vilanova Martínez

Editorial: ESIC

La palabra error, para muchos, conlleva un concepto negativo, sin embargo, para otros significa todo lo contrario, ya que el hecho de cometerlos y reconocerlos nos ofrece una excelente oportunidad de mejora, puesto que nos permite ver en qué hemos fallado y cómo lo podremos corregir. De esta forma, nos perfeccionamos y crecemos como personas y profesionales en todos los procesos de negociación.

Los autores señalan en este libro hasta cien errores que todos podemos cometer en nuestra comunicación personal en nuestras relaciones con los demás.



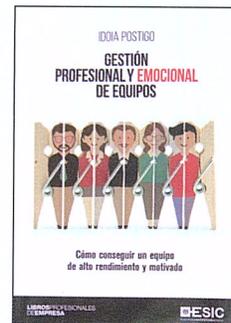
Gestión profesional y emocional de equipos

Autora: Idoia Postigo

Editorial: ESIC

Existe ingente literatura sobre gestión de equipos, motivación en las organizaciones y temáticas similares que tiene que ver con el aprovechamiento del potencial de las personas dentro de las empresas. Sin embargo, en muchas de estas propuestas se recomiendan herramientas y metodologías que siguen aproximándose a la variable personal en los equipos con la misma preocupación de efectividad y racionalidad que en la época del desarrollismo industrial.

Este libro ofrece una perspectiva novedosa, práctica y altamente efectiva sobre gestión de equipos y motivación en las organizaciones desde su ámbito profesional, pero al mismo tiempo de su vertiente emocional y humana.



Atraer para vender

Autor: Massimo Forte

Editorial: LID

Es una guía imprescindible para los profesionales del sector inmobiliario y para todos aquellos que ejercen su profesión en las diversas fases de esta importante industria o que tienen relación con ella: compradores, propietarios de inmuebles, inversores y consultores inmobiliarios, promotores, bancos e incluso instituciones locales y estatales. Si el lector piensa que tiene entre manos un texto sobre inmuebles y metros cuadrados, corriendo el riesgo de perderse en su primera página no es así. En realidad se trata de un libro centrado en orientaciones sobre el completo servicio de encontrar a las personas ideales para realizar una transacción inmobiliaria.



La empresa camaleón

Autores: Antonella Fayer y Jorge Salinas

Editorial: LID

La obra aborda una nueva realidad laboral donde se tiene más en cuenta a las personas, sus inquietudes, circunstancias, intereses y capacidades. Se trata de una realidad donde el modelo competitivo está transformándose hacia otro más cooperativo y en el que la satisfacción e implicación de los trabajadores, así como su felicidad en el día a día, adquieren más relevancia que nunca. Los autores trasladan al mundo de la empresa las características de este singular reptil que ha sido capaz de sobrevivir más de cien millones de años. Además, trazan el perfil de las compañías que han de liderar este siglo XXI y que están llamadas a abanderar el cambio.

