

Lectures



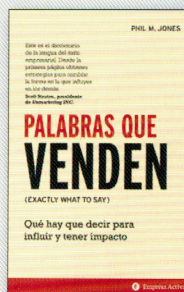
LA MÁS PODEROSA DE LA SALA ERES TÚ

(Empresa Activa)

Lydia Fenet

Un llibre que tracta l'art de la venda des d'una perspectiva femenina i que té un públic objectiu clar: dones venedores. L'escriptora diu que té el secret perquè les dones puguin destacar

tant en la seva vida professional com en la personal. Aquest secret no és altre que l'habilitat de saber vendre. A les seves pàgines trobaràs consells sobre com vendre amb autenticitat, com establir xarxes i contactes i molt més.



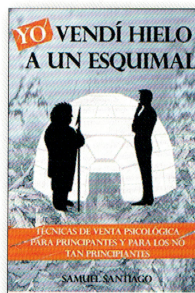
PALABRAS QUE VENDEN

(Empresa Activa)

Phil M. Jones

Saber què dir i en quin moment dir-ho és molt important al món de les vendes, i aquest llibre t'ensenyarà com fer-ho. Els consells de Jones poden servir en qualsevol circumstància i s'ha demostrat que s'adapten a qual-

sevol cultura i situació. Gràcies als consells de l'escriptor, podràs practicar la venda consultiva, ja que si saps el que has de dir, no solament podràs tancar una venda, sinó que també podràs fidelitzar els teus clients.



YO VENDÍ HIELO A UN ESQUIMAL

(Psicoventa)

Samuel Santiago

T'imagines que un *reality* televisiu t'envia a Groenlàndia amb l'únic objectiu d'aconseguir vendre gel a un esquimal i t'enfronta als cinc millors venedors del món? Doncs així comença

aquest llibre. A través del viatge del protagonista, l'autor va explicant diverses tècniques de venda, com ara la programació neurolingüística o el llenguatge no verbal, i diferents principis psicològics que et poden ajudar a vendre millor.

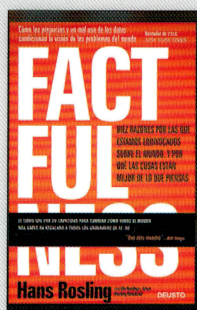


DIGITAL VORTEX

(LID)

Michael Wade, Jeff Loucks, James Macaulay, Andy Noronha

El concepte de *startups* va revolucionar molts negocis tradicionals. Ara aquests podran aprendre a utilitzar els models de negoci i les estratègies de les companyies emergents per beneficiar les seves empreses. Aprenderàs a anticipar amenaces i a detectar oportunitats i aprofitar-les abans que els teus rivals gràcies als consells que els autors donen en el llibre guanyador del premi Axiom Business Book.



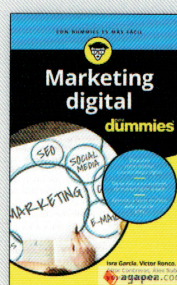
FACTFULNESS

(Deusto)

Hans Rosling

Per què tenim una visió tan negativa d'aquest món? L'autora, una eminença en l'anàlisi i divulgació de tendències globals, ens explica que tot és a causa de deu instints que tenim i que ens canvien la manera en la qual

mirem el món. La realitat és que el món està molt millor del que ens pensem i hem de canviar la manera en què el mirem. Això ens ajudarà a respondre bé a les crisis i també a les oportunitats.



MARKETING DIGITAL PARA DUMMIES

(Planeta de libros)

Isra García

Amb aquesta guia de treball no et serà difícil entendre com funciona el món del màrqueting digital. Aquest manual tracta totes les seves etapes, des del nivell més amateur fins a arribar a la fase de coneixement on ja dominaràs la matèria. Podràs iniciar-te en el disseny d'estratègies efectives i eficients a través d'Internet, però de la manera més resolutiva, humana i simple possible.