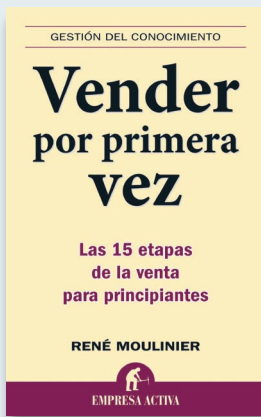


Texto: Por Gabriel Cortina de La Concha

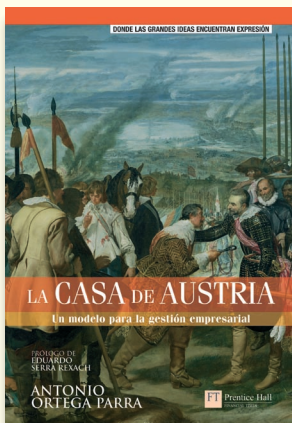


Vender por primera vez

René Moulinier
Ediciones Urano

¿Está a punto de enfrentarse a su primer cliente y no sabe cómo abordar la venta? ¿Qué es exactamente vender? ¿Cree que sus técnicas y habilidades negociadoras

deberían reciclarse para conseguir mejores resultados? Se exponen las quince etapas esenciales de la venta desgranando uno a uno todos los pasos que hay que dar, incluso ante las objeciones. De esta manera, el lector aprenderá las claves para conseguir una cita con un cliente, profundizará en las diferentes técnicas de entrevista y de escucha o descubrirá diversas argumentaciones para defender y exponer el precio de venta. El éxito va a estar condicionado por el conocimiento que cada vendedor tenga de sus clientes, así como de la capacidad de escucha y empatía que se pueda establecer entre ambos.

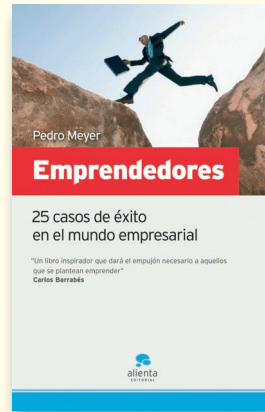


La casa de Austria

Antonio Ortega Parra
PH-FinancialTime

Descubra a través de este sugerente título los secretos de la gestión del Imperio español, la gran multinacional de su tiempo, analizados y trasladados a la empresa moderna, donde

los procesos de sucesión, los entornos de crisis y la resolución de conflictos siguen siendo determinantes. Las tres cualidades que se destacan del emprendedor son: la competencia o profesionalidad, tanto de habilidades personales como las puramente técnicas; el compromiso de esfuerzo y dedicación; y la honestidad.

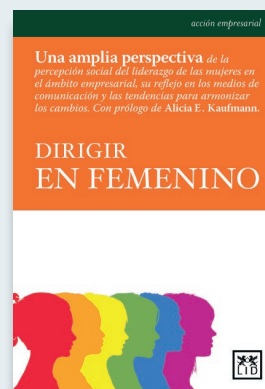


Emprendedores

Pedro Meyer
Alienta Editorial

En estos momentos de cambio, son muchas las personas que se ven abocadas a montar su propio negocio, en numerosos casos como profesionales autónomos, para salir adelante. Ante esta

inversión inicial, cabe preguntarse qué pasos seguir en el nuevo camino. Pedro Meyer, creador del programa "Emprendedores" que emitió Radio 5 durante ocho años, ha escrito un libro en el que ofrece a través de pequeñas entrevistas una visión amplia de las cualidades y obstáculos que 25 personas de éxito han encontrado en el desarrollo de su negocio. Es un libro muy sencillo y divulgativo que orientará a cualquiera que quiera poner en marcha un proyecto.



Dirigir en femenino

Varias autoras
Lid Editorial

"Dirigir en femenino" aborda la realidad de las mujeres empresarias y directivas en España, atendiendo por igual a la situación del mercado laboral para los hombres y para

las mujeres, con especial énfasis en la influencia de la prensa económica y empresarial en la configuración de la realidad social. Las autoras corroboran que en aquellos titulares donde las mujeres son protagonistas, la selección y priorización de la información se construye de tal manera que son las propias mujeres las que encarnan una actitud crítica frente a medidas de igualdad o de discriminación positiva. De esta forma, el discurso queda doblemente autorizado y legitimado, ya que no es un grupo de poder masculino quien opina de forma crítica, sino el propio colectivo al que supuestamente benefician las medidas quienes objetan su eficacia.