



libros

LOS EMPRENDEDORES RECOMIENDAN...

Napoleón vs. Wellington

de Simon Scarrow. (ed. Edhasa) Confeso seguidor de su obra, esta trilogía apasiona a Arbeloa por la forma que tiene de narrar la historia. Sus novelas ofrecen una visión diferente del mundo de Napoleón y Wellington, dos fantásticos estrategas. Se trata de títulos que enganchan desde la primera línea y, como en las grandes novelas históricas, toca con originalidad el amor, la guerra y otros temas universales.

Yago Arbeloa, director ejecutivo de Sync.es

EL LUJO, AHORA MÁS CERCA

Secretos de lujo

María Eugenia Girón. LID
Editorial. Madrid, 2009

Este libro nos brinda un fascinante viaje por la industria del lujo. Apoyado en datos rigurosos y repleto de anécdotas vividas en primera persona por la autora, el título nos descubre los ingredientes que hacen de Japón el mejor terreno para la actividad, entre otros secretos.

DUDAS EXISTENCIALES MONETARIAS

¿En efectivo o con tarjeta?

Carles Torrecilla y Jordi Basté.
Planeta Empresa, 2010

En mayor o menor medida, todos nos vemos obligados hoy a apretarnos el cinturón. Este libro sugiere pautas de consumo alternativas a las habituales, con el fin de ahorrar recursos y optimizar, aderezado con curiosidades, ideas y anécdotas...

HOMO CONSUMIDORIS

Buyology

Martin Lindstrom. Gestión
2000, 2010

Imaginad que analizamos el comportamiento de 2.000 voluntarios de todo el mundo mientras se exhiben diferentes anuncios, logotipos comerciales, productos y marcas. Y que una de las principales conclusiones es comprobar hasta qué punto seres racionales actúan de forma irracional ante tales estímulos.

ILUSIÓN: LO ÚLTIMO QUE SE PIERDE

El generador de ilusión

Félix Cuesta. Empresa Activa

En épocas difíciles puede instalarse la desazón y el desánimo. De esto toma nota el consultor protagonista. Y concluye que su primer cometido consiste en ayudar a que sus clientes recuperen la ilusión perdida por los reveses cotidianos. Algo que logrará si retoma el contacto con ese usuario y lo tiene siempre presente ante cada decisión empresarial que adopte.

CÓMO VENDER MÁS Y MEJOR

¡Éxito!

Jordi Vila Porta. Empresa Activa.

Una vida profesional plasmada en una obra donde el autor comparte con el lector sus más de tres décadas de experiencia en el sector de las ventas. Un bagaje que le permite aconsejar acerca de las tácticas para mantener motivado al equipo comercial o cómo medir, de manera eficaz, las políticas de las empresas. Todo ello sustentado en una metodología propia.