



**RETAIL COACHING**  
**Benoit Nahé**  
Profit  
Barcelona, 2011  
138 páginas  
Precio: 15 €

Aplicar el coaching y la programación neurolingüística a la gestión de las tiendas. El autor busca a través de ambos métodos facilitar el *momento de la verdad*, esto es, el momento en el que se encuentran frente a frente vendedor y comprador. Es el Retail Coaching, un procedimiento para profesionalizar las herramientas de gestión que propone preguntas tanto al jefe de tienda, como al directivo y al vendedor que le ayudan a tomar conciencia de su situación y de sus posibilidades de mejorarla.

**LA ESPAÑA QUE QUISIÉRAMOS SER**  
**J.F. Pérez-Orive**  
Oberón  
Madrid, 2011  
278 páginas  
Precio: 20 €

En la década que va de 1997 a 2007 se vendieron unas 800.000 viviendas al año en España. Pero, aunque ahora lo parezca, no sólo sucedió eso, asegura el autor, antiguo director general de Antibióticos y desde hace tiempo dedicado al mundo de las fusiones y adquisiciones. En su opinión, esa década fue el mayor éxito de España en 500 años. Seguida de una crisis sin precedentes. Pérez-Orive quiere explicar en este libro lo que sí se hizo bien esos años, para repetir de forma más equilibrada el *milagro español*.

**INNOVAR PARA GANAR**  
**Fernando Trias de Bes y Philip Kotler**  
Empresa Activa  
Barcelona, 2011  
350 páginas  
Precio: 18 €

Una biblia de la innovación. El gurú Philip Kotler y el coautor del superventas *La buena suerte*, Fernando Trias de Bes, unen sus experiencias para formular un modelo de gestión de la innovación flexible y para todo tipo de organización: el Modelo A-F. Tras analizar empresas como Apple, Google, Netflix, Microsoft, Tesco, Ikea o Toyota, desarrollan un modelo cuyo nombre deriva de los cometidos que han identificado en la innovación: activadores, buscadores, creadores, desarrolladores, ejecutores y facilitadores.