
	Tirada: 48.000	Sección: -	
	Difusión: 45.000	Espacio (Cm_2): 444	
Nacional	Economía	Audiencia: 157.500	Ocupación (%): 71%
Mensual		01/03/2011	Valor (€): 2.868,42
			Valor Pág. (€): 4.030,00
			Página: 60
			Imagen: Si

FORMACIÓN LIBROS

La revolución de las relaciones personales

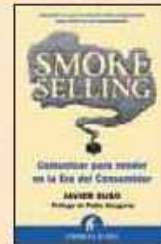
Autor: Larry Hochman
Editorial: Empresa Activa
Precio: 12 euros
Páginas: 156



Tus clientes están furiosos, ¡muy furiosos!
La recesión ha dejado a los consumidores sintiéndose ansiosos, traicionados y desganados. Saben que las empresas suelen prometer demasiado y cumplir poco. Ahora son cínicos respecto a lo que les prometen y la confianza está en el nivel más bajo.
Es por eso que se requiere una revolución en las relaciones personales entre empresas y consumidores, los que entienden a su cliente serán quienes tendrán éxito. La forma de crear verdadero valor es a través de las relaciones que se establezcan entre empresas y clientes.
Simple, profundo, práctico y lleno de ejemplos, este libro es lectura esencial para los líderes de los próximos años.

Smoke selling y El retrato del rey

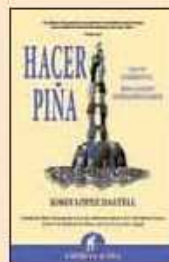
Autora: Javier Suso Teixidor
Editorial: Empresa Activa
Precio: 13 euros
Páginas: 150 + 37



¿Sabía usted que con la desaparición de la publicidad en TVE se disparó la audiencia de este canal? ¿Sabía que la mayor parte de los consumidores consideran que la publicidad es aburrida y que hay demasiada? ¿Y que cerca del 70% hace zapping para evitarla? Son muchos los datos que demuestran que las tesis convencionales que han marcado la forma de hacer publicidad hasta nuestros días, esa que tanto le aburre, están cada vez más agotadas. Si desea entender lo que nos ha hecho llegar a esta situación y lo que las marcas están maquinando para volver a captar su atención y seguir influyendo en sus decisiones de compra, Smoke Selling tiene la respuesta.
Si es un profesional del marketing, la publicidad o la venta, este libro es imprescindible.

Hacer piña

Autor: Jordi López Daltell
Editorial: Empresa Activa
Precio: 13 euros
Páginas: 190



Rodrigo, un directivo expatriado de una multinacional cualquiera, ha entrado en crisis. El reencuentro con un ex compañero y una "extraña actividad donde niños, mujeres y hombres ascienden unos sobre otros y construyen torres humanas" en una pequeña población mediterránea le darán las claves no solo para recuperar su equilibrio personal, familiar y emocional y superar su crisis personal, sino ideas y herramientas para liderar efectivamente personas, equipos y organizaciones.
El autor nos adentra en el mundo de los "castells" y las "colles castelleres", las torres humanas y los equipos de centenares de personas que las construyen. Paso a paso, se van descubriendo las claves del éxito de estas auténticas Organizaciones de Alto Rendimiento.
Hacer piña es una historia de descubrimiento y superación personal y colectiva que nos muestra el camino para que "gente corriente" consiga "resultados extraordinarios"

¿Quién quiere a Pepe?

Autora: Salvador de Tudela Edo, Joan Clotet Sulé
Editorial: Empresa Activa
Precio: 9 euros
Páginas: 126



Es una historia real acerca de la importancia de trabajar nuestras emociones. Este libro nos descubre una serie de conceptos y herramientas para poder desarrollar nuestros proyectos personales y profesionales.
Todo comenzó cuando un niño encontró un anillo de oro con la inscripción "Pepe, 14 X 88". Ese hecho casual y cotidiano que podía haber quedado en nada, fue asumido por los protagonistas de la historia como un reto, el reto sería encontrar a la persona que en algún momento quiso a Pepe.
Comienza así un largo camino que va deparando a los protagonistas una serie de satisfacciones inesperadas. Pese a no poder encontrar a Quien quiere a Pepe, encuentran algo mucho mejor: la fuerza en sí mismos y en muchos otros para contribuir a hacer de nuestra sociedad un mundo mejor, y a cada uno de ellos mejores personas. Descubren que entrenando sus "músculos emocionales" todos los días, las cosas son mucho más fáciles y eficaces.