



EL NEGOCIADOR AL MINUTO **Don Hutson y George Lucas**

Traducción de María Isabel Merino
Empresa Activa. Barcelona, 2011
124 páginas
Precio: 9 €

Las negociaciones, recuerdan los autores, están en todos los aspectos de nuestras vidas. Tanto en el trabajo como con nuestros familiares y amigos, así como en nuestras relaciones de consumo. Pese a lo cual, la mayoría de nosotros prefiere no negociar, puesto que nos hace sentir incómodos, temerosos y nerviosos. Este libro intenta combatir la fobia a la negociación mediante la historia de un vendedor a través del cual se explican cuatro posibles estrategias para negociar y los momentos en los que son adecuadas.

EMPRESAS QUE CAEN **Jim Collins**

Traducción de Javier Gisa
Deusto. Barcelona, 2011
222 páginas
Precio: 19,95 €

El declive de una empresa de éxito, ¿puede ser detectado con suficiente antelación como para corregirlo? ¿Cuáles son los síntomas y las fases de la caída de una organización? Para Jim Collins, hay cinco muy claras que pueden ayudar a prevenir el hundimiento: la arrogancia nacida del éxito, la persecución indiscriminada del crecimiento, la negación del peligro, la búsqueda dramática de la salvación y, por último, la capitulación, ser insignificante o morir. Pero, acaba Collins, se puede salir de la crisis con más fuerza.

INNOVACIÓN

Enric Barba
Libros de cabecera
Barcelona, 2011
350 páginas
Precio: 19 €

Innovar o morir. El principal reto de toda empresa es hoy la innovación que le permita mantenerse viva en un mundo cambiante y repleto de rivales. El autor, director general de la división B2B de Cirsa, la multinacional del juego, y anteriormente ejecutivo en Terra, Sony, Roca y Philips, recuerda que en época de crisis recortar la innovación puede conducir a la desaparición. Al revés, grandes innovaciones han nacido en las crisis. Por eso, ofrece pautas que seguir para que una empresa sea innovadora de manera eficaz.