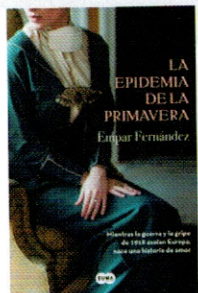


## LA EPIDEMIA DE LA PRIMAVERA

Corre el año 1918, en plena Primera Guerra Mundial, cuando Gracia, una española que se ve obligada a emigrar a Burdeos, y Carter, un soldado americano voluntario, se conocen y entablan una relación. Mientras tanto, a su alrededor, cada vez más personas aparentemente sanas mueren por culpa de la gripe. Los acontecimientos siguen su curso y Carter tiene que partir al frente al tiempo que Gracia regresa a una Barcelona que hierve en revueltas sociales. Allí, mientras mantiene una relación epistolar con Carter, comienza a trabajar como ayudante en la consulta de un médico en un momento en que la epidemia de gripe hace estragos, tanto en el frente como entre los civiles de toda Europa.

Drama histórico ambientado durante la gran pandemia de gripe de 1918, que mató entre veinte y cuarenta millones de personas. La novela destaca por una magnífica ambientación de la vida en las trincheras, del drama de una Europa en guerra que se enfrenta a una epidemia y de la Barcelona de las revueltas sociales.



**EMPAR  
FERNÁNDEZ**

Sello Editorial: Suma  
Nº Pág : 424  
Precio: 17,90 €

## EL CÓDIGO SECRETO DEL VENDEDOR

¿Qué hace a un gran vendedor?

¿Qué creencias, actitudes y comportamientos están vinculados a ser un vendedor de alto rendimiento?

¿Qué impacto tiene la cultura, la industria y el contexto de ventas?

¿Y una metodología o proceso formal de ventas hace la diferencia?

Este libro es para cualquier profesional de ventas, o de hecho cualquier persona involucrada en el proceso de ventas de su compañía, que quiera aprender los secretos de una venta exitosa. Basado en entrevistas y análisis (cualitativos y cuantitativos) de 1.000 de los principales vendedores del mundo, en una variedad de industrias, culturas y contextos, los autores presentan la evaluación más rigurosa de cómo actúan los vendedores y cómo se manejan. Al hacerlo, revelan el código secreto detrás del éxito consistente y de alto nivel en las ventas. Los autores del combinan el análisis de datos fríos con una visión inteligente para mostrar cómo los mejores vendedores del mundo continúan prosperando en tiempos de incertidumbre y cómo otros pueden aprender de su éxito.



**TIM CHAPMAN,  
IAN LAKER, IAN  
MILLS, MARK  
RIDLEY**

Sello: Empresa Activa  
Nº Pág : 288  
PVP: 15€