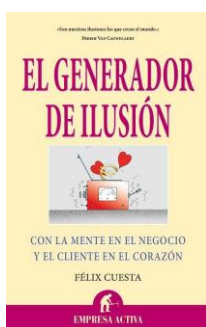


EDICIONES URANO – EMPRESA ACTIVA

“Cuida de tus clientes y ellos cuidarán de ti”.

Félix Cuesta, autor de *El generador de ilusión*.



El generador de ilusión, Una lección práctica sobre cómo identificar, mantener y fidelizar a nuestros clientes

Una vuelta a los principios básicos del negocio: los clientes.

El generador de ilusión es una novela empresarial gracias a la cual el lector podrá sacar valiosas conclusiones, fruto del análisis de situaciones habituales en el entorno corporativo, en las que su autor, **Félix Cuesta**, se ha visto involucrado a lo largo de su carrera profesional.

El protagonista de la obra es un consultor que en medio de la crisis económica asesora a sus clientes en cuestiones técnicas, de procesos y culturales, con el fin de ayudarles a recuperar la ilusión perdida como consecuencia de los problemas diarios. La llegada de la recesión ha provocado el desconcierto entre la clase directiva, que ve cómo las medidas que está desarrollando no consiguen los resultados deseados. Ante el desplome del mercado, la caída de las ventas o el descenso de la demanda, el libro propone centrar el servicio y la atención en los clientes actuales de la empresa, apoyándose en ellos para seguir creciendo. De esta manera, se aboga por el conocimiento del entorno, la reflexión, el análisis y la planificación dinámica como bases para tomar decisiones.

El generador de ilusión destaca la existencia de una gran insatisfacción generalizada en los clientes, algo que se debe reconocer como una oportunidad que hay que aprovechar para diferenciarse de la competencia. **Félix Cuesta** sostiene la necesidad de tener presente al cliente en todas las decisiones empresariales que se adopten, sin despreciar las oportunidades de negocio que cada situación cotidiana puede provocar.

Cada capítulo recoge una serie de consejos y recomendaciones, desarrollados a lo largo del mismo, con el fin de que el lector pueda llevarlos a la práctica y adaptarlos a su modelo de negocio. Algunas de estas ideas se resumen en:

- Adaptar la empresa a las preferencias de los clientes.
- Considerar a todos los colaboradores como clientes.
- Ayudar a los clientes a conseguir su sueño y objetivos.

En estos momentos de incertidumbre, *El generador de ilusión* se convertirá en el libro de cabecera para todas aquellas personas que por diferentes motivos desean encontrar un cambio inmediato en su forma de trabajar que les devuelva la ilusión y el coraje perdidos.

El autor:

Félix Cuesta es asesor de empresas y el único español invitado a participar en la reunión anual de Premios Nobel de Economía (Nobels Colloquia 2008).

Es Doctor en Ciencias Económicas, Executive MBA por el Instituto de Empresa de Madrid y Licenciado en Ciencias Físicas en la especialidad de Tecnologías de la Información.

Es socio-Fundador del Centro Virtual de Asesoramiento Empresarial y Profesor de la Universidad de Alcalá y del IE Business School.

Además, ha escrito una decena de libros y es un conferenciante de prestigio internacional, perteneciente al Top Ten Speakers Spain y representado por BCC Partners.

Más información:

TÍTULO ORIGINAL:	Vendedor de ilusión, El
PRECIO:	9 €
CÓDIGO:	039000223
ISBN:	978-84-92452-48-4
PUBLICACIÓN:	05/04/2010
ENCUADERNACIÓN:	
FORMATO:	135 x 213
PÁGINAS:	128
COLECCIÓN:	NARRATIVA EMPRESARIAL