

Novedades ESIC Editorial



Merchandising

¿Qué hacen las empresas retail que más venden? Con el propósito de analizar, valorar y diagnosticar los factores que contribuyen a aumentar las ventas, esta obra pone de manifiesto aquellos parámetros que constituyen las ideas clave, donde se generan las estrategias de merchandising en las que se basan las empresas retail de éxito. En la actualidad el comercio minorista se enfrenta a uno de los mayores retos de su larga historia. Las nuevas tecnologías han impulsado la aparición de formatos comerciales más originales e innovadores, mediante la puesta en marcha de novedosas estrategias de comercialización, basadas en técnicas de inbound marketing y ecommerce, modificando el comportamiento de compra de los clientes, y con ello, dando lugar a un nuevo paradigma en el proceso de comunicación comercial entre las empresas y los consumidores.

Autor: Ricardo Palomares Borja
ISBN: 9788415986676
N.º de págs.: 486
Precio: 25 €

Manual del Individual Investor Pro

La verdadera clave para ganar de forma consistente en la bolsa de valores, sostiene Duarte, está en mantenerse equilibrado al operar/invertir, producto de aplicar una estrategia específica, acorde al valor o valores seleccionados, que a su vez sean suficientemente compatibles, tanto con el estilo de operación/inversión elegido, como con el propio perfil personal.

Con este objetivo, el autor analiza los principales perfiles, estilos y valores bursátiles, así como sus respectivas compatibilidades para que identificando, eligiendo y seleccionándolos podamos diseñar la estrategia adecuada. Con el mismo fin, nos propone la que él desarrolló para la combinación que considera óptima y, por tanto, altamente efectiva: la estrategia para swing trading con el futuro E-mini S&P 500.

Autor: Raúl Duarte Maza
ISBN: 9788415986614
N.º de págs.: 327
Precio: 20 €



¡Comunica bien, jef@!

Un recorrido desde las bases de la pirámide hasta los máximos responsables de la empresa para conocer cómo es la comunicación en cada uno de esos ámbitos, en su relación vertical y horizontal, para llegar a la optimización de la gestión gracias a esa potente herramienta que es la comunicación. Aristóteles dijo que somos «seres racionales». Y es cierto. Pero el tiempo nos hace añadir a esta reflexión que también somos seres emocionales. Y en la empresa, a la que dedicamos más tiempo que a nuestra propia familia, lo personal y lo profesional terminan por enredarse en ocasiones. La comunicación permite gestionar más eficazmente este enredo.

Autor: Gorka Zumeta Landaribar
ISBN: 9788415986638
N.º de págs.: 191
Precio: 18 €

Los cien errores en los procesos de negociación

Los autores, expertos en comunicación y negociación, desgranar con profundidad hasta cien errores que podemos cometer en una negociación. Errores sobre el entorno, la preparación, la argumentación, la pregunta, la asertividad, el conflicto, etc. Describir dichos errores ha sido fruto de una laboriosa investigación y de multitud de entrevistas con los mejores negociadores de su entorno. Por ello, en el libro no solo clasifican los errores, sino que recomiendan cómo afrontarlos y cómo no volverlos a cometer.

Autores: Fernando de Manuel Dasi y Rafael Martínez-Vilanova Martínez
ISBN: 9788415986669
N.º de págs.: 127
Precio: 12 €



Si deseas recibir el boletín de Novedades Editoriales, envía un correo electrónico a editorial@esic.edu. Más información en www.esic.edu/editorial. Alumni subvenciona el 35% del precio en los libros del catálogo de ESIC Editorial.