

Novedades ESIC Editorial

Branded entertainment

Este libro profundiza en el conocimiento del branded entertainment, herramienta de comunicación comercial que debe alcanzar un adecuado equilibrio entre la identificación de la marca y la capacidad del contenido creado para proporcionar una experiencia positiva para el consumidor. Incluye ejemplos que ponen de relieve las posibilidades de esta técnica.

Ha llegado el momento de decir adiós a la interrupción de contenidos elegidos para el consumidor, forzándole a ver publicidad que no desea, y de dar la bienvenida al branded entertainment, contenidos relevantes para el consumidor, que él mismo elige, distribuidos por una marca.



Autores: Joaquín de Aguilera y Miguel Baños
ISBN: 9788416462643
 Libro digital (ePub)
Precio: 12,99 €

Autor: Roberto Brognara
ISBN: 9788416462568
Páginas: 175
Precio: 18 €



Revolución mobile

Mobile es una nueva dimensión de la comunicación que se sobrepone a todas las anteriores y las devora. Por ello, es urgente comprender las reglas de esta nueva realidad. ¿Crees que es un medio como otro? ¿Todavía piensas que no es el momento de revisar los modelos establecidos?

Este libro te ayudará a entender los cambios que se están produciendo y su dimensión para que puedas comunicarte de modo más competente y eficaz en la *mAge*. Ofrece una reconstrucción actualizada del ecosistema *mobile* (dispositivos, redes, actividades y contenidos), y propone una definición de *mobile* que va más allá de la moda.

Comprar en China

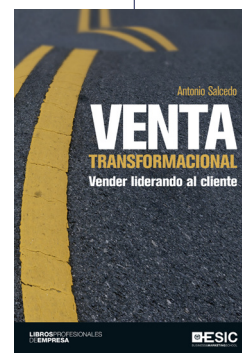
En este libro se relatan diferentes mercados y cómo pueden ser muy útiles, bien para inspirar el nacimiento de nuevas empresas o mejorar los resultados de las existentes. Elegimos China como escenario para ilustrar de una forma práctica los sorprendentes resultados que se pueden obtener mediante la optimización de compras. Una adecuada selección del mercado de origen, del destino de los bienes o servicios como objeto de nuestro negocio, será clave.

Es un libro para emprendedores global: trata de compras, pero de muchas más cuestiones importantes para los negocios, como tendencias y datos útiles.



Autora: Beatriz Irún
ISBN: 9788416462278
Páginas: 230
Precio: 15 €

Autor: Antonio Salcedo
ISBN: 9788416462575
Páginas: 142
Precio: 15 €



Venta transformacional

Basada en el liderazgo transformacional, esta obra desarrolla pautas que aseguran la conexión con el cliente para llegar al engagement; es decir, crear un vínculo emocional más allá de lo contractual que permite solidificar una relación a largo plazo de mutuo beneficio.

El vendedor transformacional es un experto en las leyes de la influencia, en el conocimiento de los mecanismos que las sustentan y en la práctica de las tácticas para impactar en lo reptiliano, en lo límbico y en el neocórtex de su interlocutor. Este libro busca dar perspectiva a una actividad milenaria plagada de mitos y prejuicios que, en ocasiones, distorsionan la figura del vendedor.

ESIC Alumni subvenciona el 35% del precio en los libros del catálogo de ESIC Editorial.
 Avda. Valdenigrales, s/n. 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid). Tel.: 914524133 – Fax. 913528534
www.esic.edu/editorial