

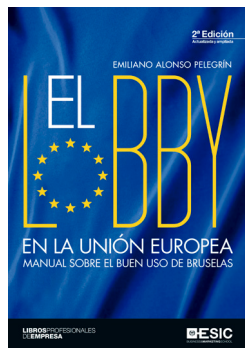
# Novedades ESIC Editorial

## El lobby en la Unión Europea

Hacer lobby es una actividad profesional y necesaria. El 86% de los políticos opina que el lobby mejora su trabajo (Burson-Marsteller, 2013) y las empresas reclaman lobbistas para hacer frente a las amenazas regulatorias (KPMG, 2012).

En Bruselas hay treinta mil lobbistas y casi nueve mil organizaciones inscritas en el Registro de Transparencia sujetas a normas deontológicas.

Una visión diferente de la UE desde la experiencia de un lobista para saber qué, cómo y ante quién hacer lobby con casos prácticos, esquemas y consejos: el manual definitivo sobre Bruselas. Un libro inspirador, conciso y directo que busca dar perspectiva a una actividad milenaria.



**Autor: Emiliano Alonso Pelegrín**  
ISBN: 9788416462896  
Páginas: 462  
Precio: 25 €

**Autores: Nuria Recuero Virto, Francis Blasco López y Jesús G<sup>a</sup> de Madariaga Miranda**  
ISBN: 9788416462612  
Páginas: 405  
Precio: 24 €



## Marketing del turismo cultural

El turista ha dejado de ser un visitante más para convertirse en uno con nombres y apellidos. Los turistas están hiperconectados. Ya no solo consumen sino que participan en la creación de su propia experiencia.

Este manual da respuesta a los gestores y empleados de organizaciones patrimoniales que se plantean los siguientes interrogantes: ¿cómo pueden estos recursos satisfacer las necesidades de los turistas hiperconectados?, ¿cómo se debe diseñar un producto turístico que posibilite el disfrute de experiencias personalizadas?, ¿cómo se crea un diálogo con los visitantes que genere engagement?, ¿cómo puede un Plan de Marketing favorecer al desarrollo sostenible?

## Vender con B de Beneficio

La venta ya no es un acto que corresponde solo a un departamento comercial; es un proceso que involucra a todas las personas de la organización. Por eso, en este libro se incluyen reflexiones que atañen a situaciones de relación con el cliente, independientemente del puesto y cargo, ya que, a través de todas ellas, el cliente valora el servicio facilitado por nuestra empresa.

En las empresas hay procesos de calidad, de almacenaje, de producción, de evacuación...; procesos para todo, excepto para fabricar clientes satisfechos. A modo de provocación, y para que sirva de inspiración, este libro sugiere un proceso que involucra a toda la organización.



**Autora: Ana Blanco Martínez**  
ISBN: 9788416462902  
Páginas: 140  
Precio: 15 €

**Autoras: Cristina Olarte Pascual, Yolanda Sierra Murillo y Ana Mosquera de la Fuente**  
ISBN: 9788416462926  
Páginas: 93  
Precio: 15 €



## Venta de moda femenina

El sector de la moda está en auge. ¿Qué hacen los mejores vendedores de moda femenina?

Se han analizado 216 acciones de venta y se ha creado una guía didáctica y práctica para mejorar la atención en estas tiendas, desde que la cliente pasa por delante y entra, hasta que se despiden y se va.

Para vender más es necesario escuchar, entender a la cliente y proporcionarle la solución más adecuada. Resolverlo de forma sencilla es de genios.

El libro ofrece consejos muy útiles y herramientas de comunicación personal para conseguir que la cliente se emocione, tenga una grata experiencia y se vaya con ganas de volver.

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](http://www.esic.edu/editorial)