

Biblioteca



El ROI de marketing y ventas

Cálculo y utilidad. Nuevo estándar de rendimiento

Pablo Turletti



Este libro le ayudará a reorientar los procesos comerciales con el objetivo de priorizar el valor económico real detrás de campañas comerciales, proyectos de mercadotecnia y todo tipo de evaluación de intangibles, desde la gestión de *stakeholders* hasta la implementación de programas de sostenibilidad. Esta metodología, orientada a la consecución de resultados, una vez en marcha, reubica el foco de atención de los ejecutivos y gerentes para garantizar que cada actividad arroje un valor mensurable y contribuya al éxito económico y sostenible de la organización.



Medicina centrada en el paciente

Reflexiones a la carta

Prologado por el profesor Ciril Rozman, esta obra recoge las reflexiones de expertos, sobre el concepto de medicina centrada en el paciente, sobre la historia de esta corriente, sus implicaciones éticas o su impacto en la gestión sanitaria o en la investigación; sobre la ciencia médica y la humanización o sobre la perspectiva de los pacientes ante estas cuestiones, entre otros temas relacionados.

