



**CUALITATIVA-MENTE
LOS SECRETOS DE
LA INVESTIGACIÓN
CUALITATIVA**
Pepe Martínez
Esic-Millward Brown
Páginas: 341
ISBN: 84-73565-62-2

Cualitativa-mente

Con mucha frecuencia, los libros relativos a áreas como la comercial, el marketing, las ciencias sociales o la investigación de mercados, exponen las técnicas más habituales desde un punto de vista teórico o desde una perspectiva excesivamente genérica.

Sin embargo, “Cualitativa-mente”, escrito y dirigido por Pepe Martínez, actual Head of Cliente Service de Millward Brown Spain, ofrece una gran variedad de casos reales, ejemplos, ideas prácticas y respuestas a las principales preguntas que nos hacemos los profesionales de la Investigación, el Marketing o la Comunicación.

Con un DVD como complemento a esta magnífica lectura, el libro contiene conocimientos y técnicas clásicas como el código genético del cualitativo, la reunión de grupo o la entrevista en profundidad; las novedades, cambios y tendencias que están apareciendo en la actualidad, como el enfoque etnográfico o el “shopper”; cuatro estudios cualitativos internacionales; diez estudios cualitativos nacionales realizados para compañías de primera línea; cinco extractos audiovisuales sobre prácticas cualitativas; y por último, un capítulo dedicado al análisis de la información.

Una guía, en definitiva, en la que se exponen hasta 18 puntos de vista diferentes sobre investigaciones reales que pretenden dar respuesta a los interrogantes que genera el comportamiento de los consumidores de hoy en día.

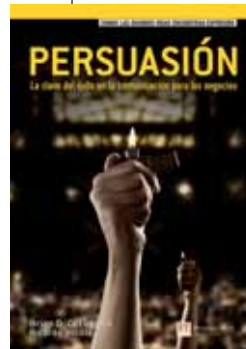
Persuadir sin manipular

Con el objetivo de interiorizar buenos hábitos y habilidades en la comunicación, tales como una buena argumentación o la creación de discursos emocionales y llenos de credibilidad, nace “Persuasión: La clave del éxito en la comunicación para los negocios”, un libro para modelar, reforzar y cambiar la actitud del público sin pasar por la manipulación.

Cambiar la actitud y la opinión de los demás se considera, dentro de cualquier profesión, un éxito rotundo. Pues bien, para mejorar y progresar en la habilidad de la comunicación oral, se presenta este libro que nos ofrece las técnicas que mejoran nuestras presentaciones, discursos o nuestra relación para ser más persuasivos, aunque eso sí, sin llegar a la manipulación, ya que también nos enseña a respetar la opinión de los demás.

A modo de guía práctica, esta obra se presenta dividida en catorce capítulos en los que nos podremos encontrar modelos de presentaciones y discursos, aspectos no verbales de los mismos, consejos para hablar en público, formas de argumentar o creación de buenos hábitos y habilidades comunicativas, entre otros.

Un libro, en definitiva, dirigido a todos aquellos profesionales que deseen mejorar su capacidad de comunicación y exposición, para alcanzar el logro de sus objetivos ante los demás.



**PERSUASIÓN
LA CLAVE DEL ÉXITO EN LA
COMUNICACIÓN PARA LOS
NEGOCIOS**
Brian OC Leggett
PH-Financial Time
Páginas: 253
ISBN: 84-83224-21-2