

A continuación ofrecemos a nuestros lectores las últimas novedades editoriales sobre management empresarial con el objetivo de mostrar algunas de las claves esenciales para gestionar sus negocios. Esperemos que estos ejemplos les resulten de utilidad.



Escuchar para vender

René Moulinier, Leila Javitch-Hadgé y Hélène Nguyen



Cuando menos te lo esperas

Magnus Lindkvist



Los sistemas de innovación en Europa

Sergio A. Berumen



Por dónde empiezo 2.0

Natalia Gómez del Pozuelo

Escuchar para vender. Descubre las verdaderas necesidades de tus clientes (**EMPRESA ACTIVA** – 185 páginas), de René Moulinier, Leila Javitch-Hadgé y Hélène Nguyen, es el primer libro dedicado íntegramente al proceso de saber escuchar para mejorar las ventas. Para vender hay que conocer los argumentos que el cliente desea oír, por lo tanto los comerciales deben ser conscientes de la importancia de escuchar previamente antes de exponer sus propuestas. Ilustrado con ejemplos muy prácticos para su fácil comprensión, exponen cómo la escucha es una exigencia fundamental del oficio de la venta y proporcionan una serie de consejos para que cada vendedor los adapte a su propio estilo y forma de trabajo. *Escuchar para vender* pone de manifiesto cómo más allá de la escucha está en juego la persuasión del cliente y, por lo tanto, el resultado de la venta. ●

Cuando menos te lo esperas. Una guía para enfrentar sorpresas e incertidumbres (**EMPRESA ACTIVA** – 185 páginas), de Magnus Lindkvist, ayuda a entender lo inesperado a un nivel más profundo con el objetivo de hacer que aceptemos y aprovechemos en nuestro propio beneficio la incertidumbre, tanto a nivel personal como empresarial. El libro está organizado en cinco capítulos principales que representan un conjunto de cuestiones y una perspectiva de los imprevistos. El autor mostrará a los lectores, entre otras temas, cómo convertir la falta de seguridad en algo positivo, cómo aprovechar las oportunidades que depara lo incierto y cómo utilizar el conflicto como herramienta de la dirección. Además, explica cómo se puede escapar de los hábitos no rentables y ceñirse a un nuevo modelo de posibilidades que afecta individual y colectivamente a las empresas y organizaciones. ●

Los sistemas de innovación en Europa (**ESIC** – 396 páginas), coordinado por Sergio A. Berumen, desvela el funcionamiento de los Sistemas de Innovación de doce países de la Unión Europea. El libro, en el que han colaborado expertos españoles, alemanes, italianos, portugueses y holandeses, se convierte en una herramienta de utilidad para todos aquellos que quieran conocer el escenario en el que tiene lugar la innovación en España y en otros doce países europeos. Así, los análisis del Sistema de Innovación de cada país se acompaña de estudios de casos ilustrativos que contribuyen a dar una mayor comprensión del funcionamiento y de los logros alcanzados en cada uno de ellos. Actualmente hemos interiorizado el uso de la tecnología de tal forma que ahora nos costaría mucho trabajo adaptarnos al modo de vida que teníamos a principios de los noventa. Pero todavía nos queda un largo camino por recorrer. ●

En Por dónde empiezo 2.0 (**EMPRESA ACTIVA** – 125 páginas), de Natalia Gómez del Pozuelo, se plantea la cuestión de elegir cómo queremos estar en la red y dónde queremos estar, además de saber aprovechar todo su potencial. Este libro es una guía que permite al lector iniciar su andadura por la web 2.0 de una manera práctica y sencilla. La autora, basándose en su propia experiencia en el mundo digital, desarrolla una serie de instrucciones precisas adaptadas a diferentes perfiles y colectivos profesionales, con el fin de exponer claramente la filosofía de las redes sociales y su máxima utilidad y aprovechamiento. El libro propone desarrollar una estrategia en la que el lector, en función de sus propios objetivos, defina su presencia en la red y obtenga el máximo beneficio para su empresa o para su crecimiento profesional. ●

