

Novedades ESIC Editorial



La magia del planner

Este libro explica, de forma completa y amena, cuál ha sido el desarrollo del *planning* y cómo aplicar sus técnicas, que permiten traducir los datos del mercado a ideas estratégicas, dotando a la comunicación de un nivel de profundidad antes desconocido y cultivando una relación emocional con el consumidor.

El *planner*, o profesional especializado en la aplicación del *planning*, tiene un papel complejo que se expone en esta obra.

Este libro es enormemente útil para publicitarios, especialistas en comunicación persuasiva y profesionales del marketing y la estrategia, pues desgrana cómo la planificación estratégica puede potenciar la comunicación persuasiva.

Autor: Antón Álvarez Ruiz
ISBN: 9788473568340
N.º de págs.: 235
Precio: 18 €

Distribución comercial aplicada

La distribución comercial es una de las herramientas de marketing más relevantes para las empresas, puesto que permite facilitar la conexión entre la oferta y la demanda. En los últimos tiempos, lo que era una sencilla función de conexión se ha hecho muy compleja debido, entre otras, a la globalización de los mercados y a la constante evolución de los formatos comerciales.

Un grupo de profesores con amplia experiencia docente, investigadora y ejecutiva en la dirección de empresas han tomado la iniciativa de elaborar este manual de distribución comercial adaptado a las necesidades de la actividad docente de los nuevos títulos de grado y máster, con una clara orientación práctica que facilite la adopción de las competencias clave relacionadas con la materia.

Autor: Sebastián Molinillo Jiménez (coordinador)
ISBN: 9788473568364
N.º de págs.: 506
Precio: 25 €



¿Quién ha matado a mi jefe?

¿Qué haría usted si una reunión de trabajo a la que ha sido invitado se convierte en la escena de un crimen? ¿Cómo reaccionaría si es el cuerpo de su jefe el que se enfría a tan solo unos metros de usted? ¿Sería capaz de descubrir los motivos que han llevado a uno de sus compañeros a cometer el crimen? El lector pasará dos horas junto al protagonista, el Sr. Gris, un muerto y su asesino.

El objetivo de este libro es dar a conocer las diferentes perspectivas desde las que se ha estudiado la motivación y ayudar a aplicar las principales estrategias derivadas de ellas de un modo sencillo. Esta obra ha sido empleada como soporte en seminarios sobre motivación y en programas de desarrollo de equipos.

Autor: Esteban Solano Rada
ISBN: 9788473568302
N.º de págs.: 110
Precio: 15 €

Quiero ser Community Manager

Son pocas las ocasiones en las que una nueva profesión supone un punto de inflexión en la vida de las empresas. Cuando surge la figura del Community Manager, surge también una ola de oportunismo y confusión ante lo desconocido.

Quiero ser Community Manager es una obra que trata de dar luz sobre el rol del *Community Manager* en la empresa, y las habilidades, conocimientos y herramientas necesarias para el desarrollo de su actividad.

Pocas veces una profesión ha generado tanto debate. Los autores de este libro son 10 profesionales de reconocido prestigio en estrategia y táctica en *social media*.

Autor: Chema Martínez-Priego (coordinador)
ISBN: 9788473568319
N.º de págs.: 304
Precio: 18 €



Si deseas recibir el boletín de Novedades Editoriales, envía un correo electrónico a editorial@esic.es. Más información en www.esic.edu/editorial. Los Antiguos Alumnos Asociados disfrutarán de un 35% de descuento en todos los títulos de la editorial de ESIC.