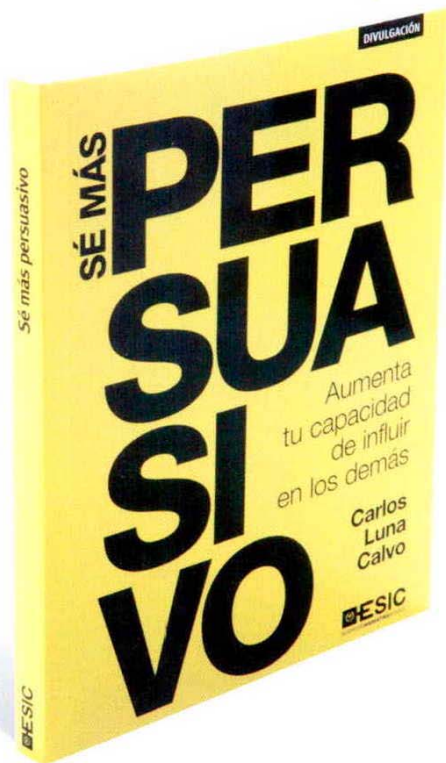


Tirada: <b>79617</b>	<h1>Emprendedores</h1>	Superficie: <b>324 cm<sup>2</sup></b>	
Difusión: <b>53250</b>		Ocupación: <b>53.82%</b>	
(O.J.D)		Valor: <b>4.357,82</b>	
Audiencia: <b>186375</b>		Página: <b>95</b>	
(E.G.M)	<b>Nacional</b> <b>Mensual</b>		
Ref: <b>5298296</b>	<b>Economía</b>		
	<b>1ª Edición</b> <b>01/03/2014</b>		<b>1 / 1</b>

## libros

# Cómo influir de forma eficaz y ética



¿Recibes muchos 'no' en tu vida personal y profesional? Tal vez, no sepas ser lo suficientemente persuasivo para convencer a tus interlocutores. Carlos Luna vuelca toda su experiencia como consultor, creativo y formador en este manual.

**C**ómo aumentar nuestra capacidad de influir en los demás? Carlos Luna desvela los trucos de la persuasión publicitaria para usarlos en nuestras vidas. ¿Has tenido la sensación alguna vez de que otros se venden mejor que tú? ¿Has tenido alguna vez la impresión de que podías haber negociado mejor algún aspecto de tu vida? Son algunas de las preguntas que plantea este consultor y formador en creatividad, marketing y comunicación en este libro de ESIC Editorial. Luna vuelca toda su experiencia en 24 claves basadas en la psicología social, la creatividad, la publicidad y el marketing directo. "Son 24 técnicas fundamentales sobre las que asentar

cualquier comunicación hacia otros y obtener una respuesta favorable de ellos hacia nuestra propuesta", señala. Estas claves se pueden usar para comunicaciones comerciales, para conversaciones informales o comunicaciones más formales en el ámbito laboral. "Todas –subraya Calvo– son susceptibles de ser usadas en cualquier momento y de poder ejercer un efecto persuasivo en la persona que las escucha". El método Matizarget, las promesas envueltas, el efecto 'sí, sí', la dieta para adelgazar lenguajes... son algunas de las claves que ayudarán a todo aquel que desee conseguir que le digan casi siempre 'sí' a sus propuestas. El libro está lleno de ejemplos y experimentos realizados en comunicación que demuestran cómo podemos influir de forma más eficaz y ética a nuestros receptores.

**Sé más persuasivo**  
**Carlos Luna Calvo** ESIC Editorial  
 Precio: 15€

