

INTELIGENCIA COMERCIAL (5ª ED)

BASSAT COEN, LUIS

SINOPSIS

Picasso y Van Gogh están hoy en los mejores museos del mundo. Sin embargo, en toda su vida Van Gogh solo consiguió vender un cuadro. Picasso, en cambio, vendió toda su producción, que fue mucha, se hizo inmensamente rico y nadie osó jamás decir que su pintura fuera comercial. Lo que era comercial era su inteligencia. Este es uno de los muchos ejemplos que Luis Bassat utiliza en este libro para explicar qué es la inteligencia comercial, para qué es necesaria, y cómo podemos desarrollarla si no hemos tenido la suerte de nacer con ella. Para ello cuenta además con los testimonios de grandes exponentes de la inteligencia comercial en nuestros días, como son Isak Andic (Mango), Emilio Botín (Santander), Peter Brabeck (Nestlé), Paco Daurella (Cobega-DABA), Shelly Lazarus (Ogilvy), Ingvar Sviggum (Ford) y Kees van der Graaf (Unilever). A lo largo de sus páginas, descubriremos que la inteligencia comercial no es un truco para vender más. Es una manera de hacer que genera confianza, indispensable para todo tipo de empresas, todo tipo de profesionales y todos aquellos que necesiten convencer a alguien de algo. Que somos ...

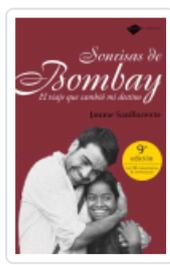


Editorial	PLATAFORMA EDITORIAL
Materia	<Genérica>
Colección	SIN COLECCION
EAN	9788415115304
Status	Disponible
Encuadernación	Tapa dura
Páginas	192
Tamaño	140xx mm.
Peso	1
Precio (Imp. inc.)	18,00€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	18/09/2013

Títulos relacionados



SOY MAS LISTA QUE EL HAMBRE!
(2ª EDICION)
CAMPOS NAVARRO,
EVA



SONRISAS DE BOMBAY (17ª EDICION)
SANLLORENTE,
JAUME



AHORA YO (6ª ED)
ALONSO PUIG,
MARIO



VIVIR LA VIDA CON SENTIDO (4ª ED)
KUPPERS, VICTOR