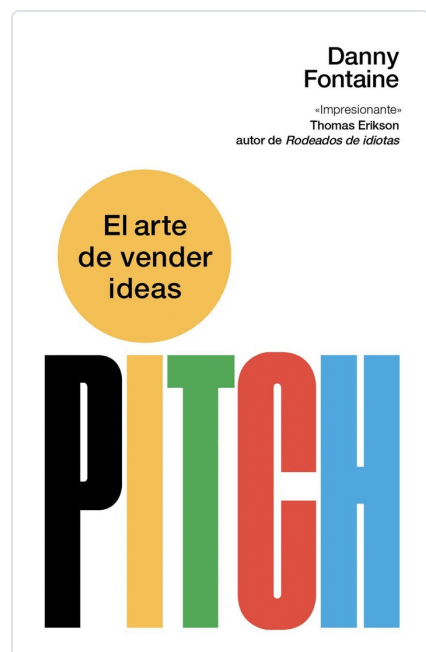


PITCH. EL ARTE DE VENDER IDEAS



FONTAINE, DANNY

SINOPSIS

EL SECRETO DE UN GRAN PITCH ESTÁ EN CREAR EXPERIENCIAS. DESCUBRE CÓMO CONQUISTAR A TU AUDIENCIA.

«Impresionante.» Thomas Erikson, autor de Rodeados de idiotas

«Fabuloso.» Rory Sutherland, autor de Alchemy

La palabra pitch solo evoca fastidio: presentaciones de PowerPoint soporíferas, tácticas de venta agresivas y correos con asuntos en mayúsculas. Pero no tiene por qué ser así. Danny Fontaine, experto en técnicas breves de persuasión, ofrece una guía revolucionaria que transforma el acto de presentar en una experiencia emocionante, creativa y placentera.

Basándose en su amplia trayectoria, este libro explora las claves psicológicas para conectar con tu público y dominar el arte de contar historias para vender una idea de forma concisa y persuasiva. Todo ello con un enfoque muy práctico, respaldado por estudios y anécdotas reales de algunas de las mejores (y peores) presentaciones de todos los tiempos. Olvídate de PowerPoint y descubre cómo cautivar a tu público, cerrar más acuerdos y divertirte haciéndolo.



Editorial	PENINSULA
Materia	[JMHC] COMUNICACIÓN INTERPERSONAL Y HABILIDADES SOCIALES
EAN	9788411004688
Status	Disponible
Páginas	336
Tamaño	220x140x0 mm.
Precio (Imp. inc.)	20,90€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	18/03/2026

Gracias a este libro, aprenderás las claves de un buen pitch

- Un pitch y una presentación no son lo mismo.
- Piensa antes de lanzarte a producir. El único límite es tu imaginación.
- Recuerda que ningún público está ganado a priori. Adáptate a tu audiencia y rompe expectativas.
- Muestra lo que realmente te hace diferente, transmite emoción y sé auténtico.
- Acepta el fracaso como parte del camino y vela por tu salud mental.

...