

(Free pdf) Inteligencia comercial (Spanish Edition)

Inteligencia comercial (Spanish Edition)

Luis Bassat

*Download PDF / ePub / DOC / audiobook / ebooks



Plataforma
Actual



**“Si buscas resultados distintos,
no hagas siempre lo mismo.”** Albert Einstein

DOWNLOAD



READ ONLINE

#1236609 in eBooks 2011-05-20 2011-05-20 File Name: B01IBQ2ALQ | File size: 47.Mb

Luis Bassat : Inteligencia comercial (Spanish Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Inteligencia comercial (Spanish Edition):

0 of 0 people found the following review helpful. Un libro de excelente nivel. By Sebastiaacute;n MelginBasat describe perfectamente la inteligencia comercial de una manera clara, concisa y la de ejemplos. Muy buena lectura para aquel que quiera comenzar a entender el mundo de las ventas. 0 of 0 people found the following review helpful. Five Stars By

lupita cejaExelente0 of 0 people found the following review helpful. Compendio de buenas praacute;cticas en las ventas y la publicidadBy Chema Ballarin"Un cliente satisfecho se lo dice a tres amigos. Un cliente enfadado a tres mil.""Conservar un cliente es como conseguir una esposa feliz. Hay que decirle que la quieres todos los diacute;as"Valgan estas dos frases para describir de manera resumida el contenido de este libro: no espere el lector un ensayo sobre el concepto de inteligencia comercial entendida como una de las muacute;ltiples inteligencias que puede albergar nuestro cerebro y de coacute;mo cultivarla y desarrollarla. Este libro es maacute;s bien un compendio de ideas, experiencias y buenas praacute;cticas que todo el mundo que quiera ser un comercial inteligente deberiacute;a aplicar. A traveacute;s de su experiencia como empresario y publicista, Luis Bassat comparte en un tono ameno y faacute;cil de entender lo que a su entendimiento deberiacute;a ser la labor comercial de un profesional de las ventas. A esto antilde;ade un capiacute;tulo donde entrevista sucintamente a nueve personalidades empresariales de nuestro paiaacute;s y extranjeras para recoger sus impresiones (breves) sobre varias preguntas relacionadas con el mundo de la venta.Sin descubrirme nada nuevo y sin tener la profundidad esperada, me ha gustado el libro. Siento mucho respeto por el autor, al que admiro profesionalmente, y me gusta su manera de recalcar lo esencial en las ventas, que a veces perdemos. Personalmente le hubiera dedicado maacute;s tiempo a las entrevistas con los personajes del capiacute;tulo 4 ya que creo que se podriacute;a haber sacado mucho maacute;s material de su experiencia.

Picasso y Van Gogh estaacute;n hoy en los mejores museos del mundo. Sin embargo, en toda su vida Van Gogh solo consiguioacute; vender un cuadro. Picasso, en cambio, vendioacute; toda su produccioacute;n, que fue mucha, se hizo inmensamente rico y nadie osoacute; jamaacute;s 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 queacute; es la inteligencia comercial, para queacute; es necesaria, y coacute;mo podemos desarrollarla si no hemos tenido la suerte de nacer con ella.

About the AuthorLuis Bassat is the founder and honorary president of Grupo Bassat Ogilvy and the president of the Fundacioacute;n Carmen y Luis Bassat (Carmen and Luis Bassat Foundation). He holds conferences all over the world, and his private collection is displayed at the Museo de Arte Contemporaacute;neo de Mataroacute; (Mataroacute; Museum of Contemporary Art). He is the author of Confesiones personales de un publicitario, El libro rojo de la publicidad, and El libro rojo de las marcas. Isak Andic is the cofounder and president of the popular Spanish fashion group Mango.