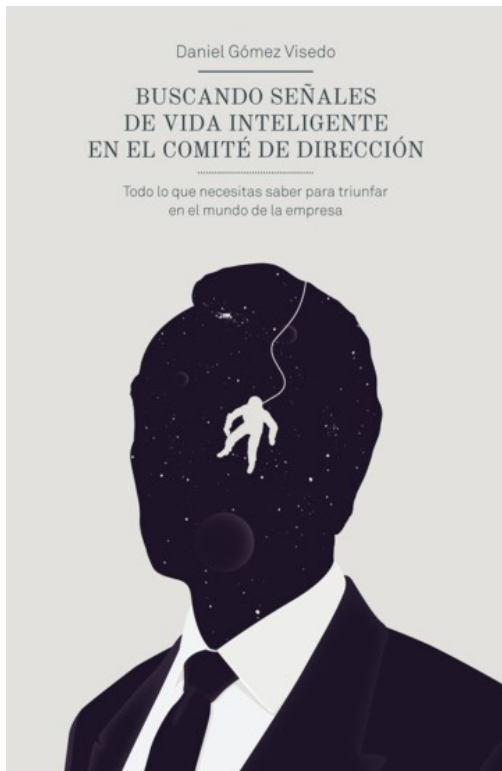




Fecha de publicación:
17/02/2015

Sello Editorial:
Gestión 2000

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Email: mjbertran@planeta.es



Buscando señales de vida inteligente en el comité de dirección

Daniel Gómez Visado

No lo dudes. Este libro te interesa. Y no te olvides regalarle un ejemplar a tu jefe. Y si tú eres el jefe, prepárate, porque después de leerlo nada volverá a ser igual.

Si trabajas en una empresa, debes leer este libro. Lo antes posible. Puede que luego te arrepientas ya que hará que te cuestiones todo lo que creías saber sobre tu profesión. Pero no puedes vivir, ni un minuto más, ajeno a los vertiginosos avances científicos que desvelan que nuestro comportamiento en la empresa está, en todo o en su gran parte, gobernado por los mismos arcaicos mecanismos evolutivos que nos han permitido, como al resto de los seres vivos, sobrevivir y reproducirnos.

- ¿Cuál es la mejor hora del día para reunirnos con un cliente?
- ¿Cómo podemos intentar que cambie de opinión alguien que se muestra inflexible durante una reunión?
- ¿Cuál es el punto fuerte y cuál el débil de las novedades?
- ¿Tiene sentido decidir a cara o cruz un ascenso?
- ¿Por qué no debemos negociar antes de comer?
- ¿Qué efectos inconscientes produce una mujer que está ovulando?
- ¿Cuál es la mejor hora del día para dar una mala noticia?
- ¿Qué tipo de tareas no debemos realizar a primera hora de la mañana?
- ¿Quiénes son las personas con más posibilidades de comportarse de forma poco ética dentro de una empresa?
- ¿Con qué postura corporal se consigue una aportación inmediata de autoconfianza?
- ¿Qué simple gesto duplica nuestras posibilidades de éxito?
- ¿Dónde debemos sentar a un cliente si queremos que sea flexible con nosotros?
- ¿Qué debemos hacer antes de una reunión que puede resultar problemática?
- ¿Por qué es bueno hacer siempre la primera oferta en un proceso negociador?
- ¿Dónde debemos sentarnos en una reunión?
- ¿Cómo influir para que se rechace o apruebe un proyecto?

Daniel Gómez Visado

Daniel Gómez Visado (Madrid, 1961) es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid. Ha completado su formación realizando cursos de marketing, seguros y gestión de grandes cuentas en Estados Unidos, Gran Bretaña, Holanda y España.

Su actividad profesional se ha desarrollado principalmente en el sector asegurador y servicios, donde ha alternado responsabilidades de key account manager, dirección comercial, dirección de I+D y dirección general en diferentes empresas. Es miembro de la Society for Neuroeconomics y de la International Behavioral Neuroscience Society (IBNS).

Ha residido en Colombia, donde lideró el primer proyecto de bancaseguros en ese país. En la actualidad es director de desarrollo de negocio de Europ Assistance (grupo Generali), de cuyo comité de dirección forma parte.