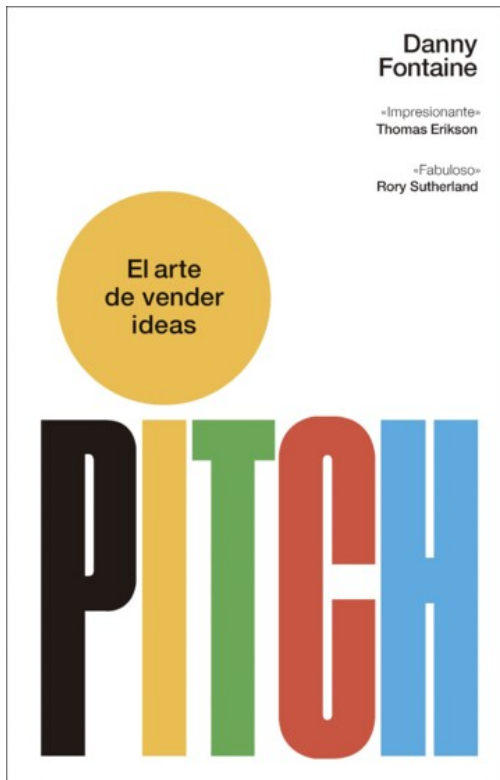




Fecha de publicación:
18/03/2026

Sello Editorial:
Ediciones Península

Contacto de prensa

Nombre: Laura Fabregat

Teléfono: 934928947

Email: lfabregat@planeta.es

Nombre: Laia Barreda Vicent

Teléfono: 93 492 8308

Email: laia.barreda@planeta.es

Nombre: Erica Aspas

Teléfono: 934928752

Email: easpas@planeta.es



Pitch. El arte de vender ideas

Danny Fontaine

Olvídate de PowerPoint y aprende a cautivar a cualquier audiencia con el poder de un buen *pitch*

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 divertirse haciéndolo.**

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. Adapta 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.

Danny Fontaine

Danny Fontaine es el director de marketing experiencial de IBM en el Reino Unido e Irlanda, donde lidera un equipo que combina creatividad, psicología, emoción y narración para crear presentaciones y experiencias realmente memorables. En los últimos tres años, ha ayudado a la multinacional a cerrar contratos por un valor superior a mil millones de dólares. También es el presentador del podcast *Pitch Masters*, que ya acumula más de 1,5 millones de visualizaciones de vídeo en todas las plataformas.