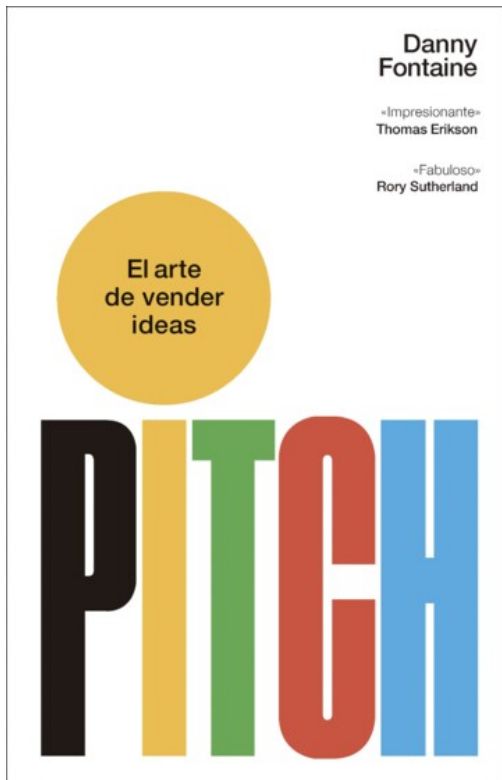




Pitch. El arte de vender ideas

Danny Fontaine

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

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

El experto en comunicación Danny Fontaine nos enseña cómo transformar el acto de presentar en una experiencia emocionante y creativa. Basándose en su amplia trayectoria, expone las claves psicológicas para conectar con cualquier público y dominar el arte de vender una idea de forma breve 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. Ya sea en una sala de juntas o brindando en una boda, esta es tu guía para cautivar a cualquier audiencia.

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



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.