

**SUMARIO**

<b>CRECIMIENTO PROFESIONAL DE LOS MEJORES VENDEDORES A TRAVÉS DEL COACHING EN EL ENTORNO DE LA VENTA PERSONAL</b>	<b>8</b>
<b>PROFESSIONAL GROWTH OF THE BEST SELLERS THROUGH COACHING IN RELATIONSHIP SELLING ENVIRONMENT</b>	<b>8</b>
Inés Küster y Juan José Pascual Saéz	
<b>EL MANTENIMIENTO INDUSTRIAL Y EL CICLO DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO</b>	<b>16</b>
<b>INDUSTRIAL MAINTENANCE AND MANAGEMENT OF THE KNOWLEDGE CYCLE</b>	<b>16</b>
Francisco Javier Cárcel Carrasco	
<b>VALOR PÚBLICO: UNA APROXIMACIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>30</b>
<b>PUBLIC VALUE: A CONCEPTUAL APPROACH</b>	<b>30</b>
Enrique Conejero Paz	
<b>LA IMPORTANCIA DE LAS COMPETENCIAS EMOCIONALES EN LA GESTION DE UNIDADES ORGANIZATIVAS.</b>	<b>42</b>
<b>THE IMPORTANCE OF EMOTIONAL COMPETITIONS IN ORGANIZATIONAL UNITS MANAGEMENT.</b>	<b>42</b>
Carolina Blanes Nadal, Víctor Gisbert Soler y Pablo Díaz García	