

Parole Per Vendere Scopri Le Parole Per Migliorare I Tuoi Risultati

*Parole per vendere. Scopri le parole per migliorare i tuoi risultati*Parole per vendereGuida tascabile per il venditore professionistaUnicomunicazione.it

The fourth installment in the Chicken Soup for the Soul series promises to be even more popular than its predecessors. The perfect gift for friends, family and business associates is now available in A 4th Course.

Non sai cosa dire quando ti fanno un'obiezione? Ti fanno paura i reclami? Sogni di avere sempre la risposta pronta? Ed evitare le parole sbagliate? Con questa collezione di QUATTRO GUIDE RAPIDE... SCOPRI COME: - Trasformare le obiezioni a tuo vantaggio - Trasformare i reclami in esperienze positive - Evitare i classici errori - Riconoscere le parole “magiche” e quelle da evitare - Fissare appuntamenti - Stringere accordi - Raggiungere i tuoi obiettivi ... e tanto altro ancora! Ti sorprenderai dei segreti rivelati e che devi sapere. Vuoi aumentare le vendite? Cerchi un nuovo lavoro? Sogni di ottenere più consensi con colleghi e clienti... in minor tempo? Qualunque sia il tuo obiettivo, questa collezione di QUATTRO GUIDE RAPIDE (ricche di esempi già pronti) ti aiuterà a raggiungerlo. Fai SUBITO TUE queste arti... e i risultati si vedranno presto! La collezione “I FANTASTICI QUATTRO” è scritta dall’esperta internazionale di comunicazione e marketing, Tania Bianchi. In oltre 25 anni, ha formato più di 27.000 manager e impiegati di centinaia di note aziende e multinazionali quali: Fiat, Lancia, Divani Divani, Technogym, Soennecken, Figurella, Charming World Hotels Resorts, tour operator, distributori software, call center, organizzazioni non-profit, cooperative e banche. --- Sito Ufficiale: www.taniabianchi.it
RIEPILOGO - Make a Killing on Kindle / Fare una Strage su Kindle: La guida del guerrilla marketer per vendere e-book su amazon di Michael Alvear
Dizionario dei Sinonimi della lingua italiana

Strumenti e strategie per vendere online

More Stories to Open the Heart and Rekindle the Spirit

Il venditore knowledge worker. Le nuove competenze per vendere con successo nell'era dell'e-commerce

Corso di Psicologia Atomica

* Il nostro riassunto è breve, semplice e pragmatico. Vi permette di avere le idee essenziali di un grande libro in meno di 30 minuti. Come vendere il tuo e-book? Oggi, essere un buon scrittore non è sufficiente per vivere della propria scrittura. E necessario sapere come commercializzare efficacemente il proprio lavoro e come coinvolgere i partner di distribuzione. Questa conoscenza ti renderà più facile vendere il tuo e-book e ottenere un buon profitto. In questo libro, imparerai: Come vendere il tuo e-book senza una base di fan? Come attirare i clienti giusti con una strategia SEO organica? Perché il titolo e la copertina di un libro sono un importante fattore di acquisto? Come scrivere una descrizione che faccia venire voglia di comprare? Come dare un prezzo al tuo libro? Perché le recensioni dei clienti aumentano le vendite del tuo libro? Come generare viralità con il tuo libro? Le nostre risposte a queste domande sono facili da capire, semplici da implementare e veloci da eseguire. Pronto a vendere il tuo eBook? Andiamo! *Acquista ora il riassunto di questo libro al modico prezzo di una tazza di caffè!

Le parole sono magiche. Possono attrarre, sedurre e convincere. Oppure possono stancare, allontanare e far dubitare. Se ti occupi di vendita e gestisci prodotti e servizi, i tuoi risultati dipendono in maniera preponderante da ciò che dici e da come lo dici. Vuoi fare in modo che le tue parole facciano la differenza? Parole per vendere è la prima guida tascabile pensata per aumentare le probabilità di successo di ogni tua trattativa, grazie all'utilizzo efficace del linguaggio. Un testo pratico e scorrevole adatto a chi vende, a chi vuole comunicare con sicurezza ed efficacia e a chiunque lavori in contesti professionali nei quali è richiesta una comunicazione precisa, puntuale e che produca risultati immediati.

Ciao, sono Alessandro Delvecchio e mi occupo di editoria online.Sono come ti ho detto un Editore ma scrivo anche manuali pratici su svariati temi legati al mio lavoro.Lavorando in rete e dovendo promuovere i libri che pubblico ho dovuto capire come scrivere lettere commerciali efficaci (nel mio caso email sostanzialmente).Ritengo che la comunicazione con il potenziale cliente sia di vitale importanza per ottenere un consenso concreto del nostro lavoro.Se questo accadrà vedremo monetizzare i nostri sforzi.Con questo manuale non ti voglio assolutamente illudere,non ti voglio dire che troverai una strada facile, non ti voglio dire che ci vorrà poco tempo ma ti voglio dire una cosa.Non abbiamo certezze di nulla, o meglio abbiamo una certezza.Se non facciamo nulla siamo certi che non realizzeremo nulla.Se agiamo invece non siamo certi si otterremo qualcosa o meno.Come vedi l'incertezza in fondo è più vantaggiosa e ci da più probabilità della certezza assoluta.Detto questo, il presente manuale ti servirà come guida pratica, passo dopo passo per far comprendere ai tuoi potenziali clienti che il tuo prodotto vale.Il tuo prodotto deve valere realmente e non sei il solo ad avere prodotti che valgono.Per valore intendo la capacità di un prodotto o servizio di risolvere un problema di un cliente.Conoscere le tecniche di scrittura commerciale ti da una marcia in più per presentare al meglio il tuo prodotto agli occhi del cliente e mostrargli senza ombra di dubbio che il tuo prodotto gli servirà.La premessa di tutto è l'onestà.Il prodotto deve rispecchiare ciò che dici.Non promette ciò che non puoi mantenere.Questo manuale quindi non è una scorciatoia ma un mezzo per ottenere il massimo dal tuo prodotto.Usa le tecniche descritte in questa guida, sperimenta, modifica, riprova, divertiti imparando, non hai idea di quanto le parole che usi possano fare la differenza tra vendere un tuo prodotto e venderne tanti.Ti auguro una buona lettura ! Alessandro Delvecchio
In questo ebook impari:
Introduzione Le emozioni nell'acquisto
Concentrarsi sul potenziale cliente
Conoscere l'ipnosi
Gestione del tuo sito internet
Le parole del commercio
Modellare gli esperti
Attira l'attenzione del cliente
Idee e strategie
Coinvolgere il potenziale cliente
Rivedere criticamente la propria opera
Indurre il potenziale cliente ad agire
Strategie di comunicazione
Altri consigli per aprire la tua lettera
efficacemente
Cambiare il modo di vedere
Schema pratico per scrivere lettere commerciali
Epilogo

La Potente Tecnica di Comunicazione AIDA - Attenzione, Interesse, Desiderio, Accordo

Copywriting Quantistico: Scrivi, Seduci e Vendi!

Questione di stile. Consigli pratici e trucchi per riuscire nella vita

Com'è possibile?! Quale prodotto scegliere?! Scopri il metodo di vendita senza stress, senza porta a porta e senza insistenza con margini venditore del 100%

Il Percorso Etico dalla Consapevolezza alla Vendita di Successo

Parole per vendere. Scopri le parole per migliorare i tuoi risultati

I Fantastici Quattro

Don't sell the steak, sell the sizzle! Non vendere la bistecca, vendi lo sfrigolio! Elmer Wheeler è considerato il più grande venditore al dettaglio di tutti i tempi e può vantare l'investitura di primo venditore “scientifico” della storia. Con il suo lavoro sul campo Wheeler ha letteralmente traghettato il marketing e la vendita nell'epoca moderna, fondandoli su principi e regole scientifiche che ha potuto verificare su centinaia di migliaia di clienti nel corso di decenni di esperienza diretta e che sono validi ancora oggi. Questo programma pratico ti descrive nel dettaglio i cinque essenziali principi di vendita di Elmer Wheeler e ti mette a disposizione strategie e strumenti operativi per la tua vendita. Puoi usare questo programma per mettere in pratica gli insegnamenti di Wheeler, sfruttare i segreti della vendita scientifica per il tuo lavoro e creare il tuo personale kit di strumenti, frasi ed espressioni da usare per la vendita. Perché leggere questo ebook . Per definire e costruire la migliore strategia di comunicazione e vendere più efficacemente i tuoi prodotti o servizi . Per creare un'esperienza di acquisto piacevole . Per costruire una relazione positiva, duratura e appagante con i tuoi clienti . Per aumentare e migliorare le tue vendite, acquisendo nuovi clienti . Per fidelizzare e soddisfare i clienti che già hai e renderli tuoi promotori . Per promuovere in modo innovativo ed efficace il tuo brand, prodotto e servizio in qualunque settore e con qualunque budget A chi si rivolge l’ebook . A privati, a chi ha un’attività, a imprenditori e ai liberi professionisti che vogliono improntare una efficace strategia comunicativa . Ai professionisti della vendita che cercano nuove idee e tecniche aggiornate per migliorare le loro performance e così aumentare le vendite . Ai professionisti della comunicazione e direttori di marketing . Agli studenti di comunicazione e marketing . Ai venditori, ai formatori e ai docenti di comunicazione, per utilizzare esempi pratici una guida utile e aggiornata da utilizzare nei i loro workshop e corsi

Stai cercando trucchi, segreti e formule magiche per migliorare il posizionamento organico del tuo sito web o dei tuoi clienti? Sei nel posto sbagliato! In questo libro troverai di meglio. In modo pratico e dettagliato ti verrà spiegata la fase cardine e più importante della SEO, la ricerca di parole chiave. Grazie ad una keyword research efficace e strategica otterrai risultati sorprendenti che ti porteranno a raggiungere tutti i tuoi obiettivi di business: aumentare le vendite, acquisire nuovi lead e contatti o semplicemente incrementare il traffico in entrata. Ti sarà spiegato come realizzare questa attività in modo minuzioso, mostrandoti il metodo proposto dall'autore e spiegandoti come applicarlo al fine di realizzare contenuti efficaci e di grande qualità. Insomma, un libro sulla SEO a 360 gradi che ti aiuterà a ideare contenuti, strategie e strutture del sito a partire dal corretto studio delle query e delle parole chiave. Se hai un sito web, devi scrivere. Se gestisci la pagina social della tua azienda o della tua associazione, devi scrivere. Se lavori come copywriter o redattore, devi scrivere ogni giorno e con professionalità. Siamo diventati tutti editori e passiamo sempre più tempo a progettare, scrivere, rivedere e pubblicare contenuti, soprattutto online. Ma quali sono le regole da seguire per scrivere un testo che funzioni e sia chiaro, efficace e credibile? Si può imparare a scrivere meglio anche se non l'abbiamo mai fatto in precedenza? Il Manuale di copywriting e scrittura per il web è la risposta ai tanti dubbi di chi deve scrivere ogni giorno, ma è pieno di incertezze perché non ha avuto una preparazione specifica. Dalla semplice email allo spot radio, dal testo per una pagina web a un post su Facebook, le regole di questo manuale si possono applicare a tutti i media tradizionali e digitali. Con una scrittura chiara, ricca di consigli pratici ed esempi, l'autore ci accompagna lungo un percorso che parte dalle basi per arrivare agli strumenti più complessi. Un manuale da tenere sempre sulla scrivania per migliorare ogni giorno una delle competenze più richieste da aziende, agenzie di comunicazione e web agency.

VENDERE A DOMICILIO SENZA IL PORTA A PORTA

Guida pratica per raggiungere 300 milioni di clienti

COPYWRITING

Manuale del codice civile generale austriaco (etc.)

Opere

Come potete negoziare per avere successo nel lavoro e nella vita

al telefono e di persona

Il copywriting, ovvero l ' arte di scrivere testi persuasivi per vendere, è un aspetto fondamentale del marketing, e non solo sul web. Saper scegliere le giuste parole fa veramente la differenza in termini di fatturato e vendite. Il bravo copywriter sa confezionare il migliore messaggio per superare le barriere psicologiche del lettore/ascoltatore e suscitare in lui emozioni tali da creare un bisogno reale verso il prodotto o il servizio proposto dal messaggio stesso. Approccio esperienziale e innovativo al copywriting classico è il Copywriting Quantistico, tecnica basata sui " quanti di informazioni " (il minimo numero di parole per comporre il migliore messaggio possibile) e sui " quanti di attenzione " (il tempo minimo che una persona riesce a concederti prima di distrarsi). Grazie al libro Copywriting Quantistico, sarai in grado di acquisire velocemente la più efficace strategia di copywriting per la composizione di testi seducenti e persuasivi allo scopo di " convertire " in clienti il maggior numero di persone.

È possibile vendere su Amazon con profitto senza perdere ogni marginalità, nonostante la famigerata commissione di vendita del 15%? Posso vendere su Amazon senza mettere i miei rivenditori sul piede di guerra? L ' azienda non ha mai gestito la logistica con il cliente finale, sarò capace di vendere su Amazon? Queste sono solo alcune delle domande che ogni imprenditore, quando si parla di Amazon, prima o poi arriva a porsi. L ' elenco potrebbe continuare ma il messaggio di fondo è chiaro: se per i clienti finali Amazon è l ' emblema della semplicità e non ha segreti, mettendosi dalla parte del venditore il contesto diventa molto più complicato. Per questo motivo gli imprenditori che capiscono le potenzialità di questo marketplace e realizzano profitti veramente interessanti sono molti meno di quelli che dicono di ' vendere su Amazon '. Questo libro illustra le diverse possibilità di vendita attraverso i canali Amazon e la gestione degli account Seller e Vendor, spiegando nel dettaglio tutti gli aspetti tecnici, le tecniche di marketing e i fondamentali del business.

saggio su "I Demoni" di Dostoevskij. Le varie figure del Nichilismo contemporaneo. La verità dei nichilisti e possibile superamento dell'assenza di senso nel mondo contemporaneo.

Suegliarino cristiano di discorsi dottrinali sopra particolari assunti tradotto dal castigliano dal Giov. Ant. Panceri

Lo Specialista delle Vendite. Il Percorso Etico dalla Consapevolezza alla Vendita di Successo. (Ebook Italiano - Anteprema Gratis)

Prosa del «Daodejing»

Guida tascabile per il venditore professionista

Come scrivere per vendere

La guida completa alle regole del successo. Scopri la psicologia oscura e le tecniche di manipolazione mentale per vendere e influenzare la mente altrui. TECNICHE DI PERSUASIONE AVANZATE

DOSTOEVSKIJ. I Nichilisti

Le parole giuste nel giusto ordine. Scopri come utilizzare le tecniche linguistiche più avanzate della Programmazione Neuro-Linguistica per: conquistare l'istinto, l'emotività e la razionalità del tuo interlocutore; superare una dopo l'altra le sue resistenze; portare al successo le tue trattative. "Un testo ricco di esempi pratici da utilizzare in ogni occasione, per comunicare in modo più consapevole, efficace e carismatico" Alessio Roberti - Master Trainer di PNL e Coaching

Dai vita ad una strategia di marketing vincente e impara a scrivere email per vendere e persuadere il cliente! Vorresti sapere quali sono le regole da rispettare per dare vita ad un business digitale vincente? Come posso far risultare primo il mio sito nelle ricerche di Google? Ti piacerebbe sapere quali sono le parole esatte da inserire in un testo per attirare immediatamente l'attenzione del lettore? Il marketing digitale è un settore sempre più in piena espansione, è infatti diventato il motore vincente per creare un rapporto sempre più stretto e per fidelizzare i propri clienti. Grazie a questa raccolta scoprirai tecniche, azioni, comportamenti e strategie per ottimizzare il tuo progetto di business e dare vita a una campagna di marketing digitale vincente e di successo. Capitolo dopo capitolo vengono analizzati tutti gli aspetti del web marketing e di Google, scoprirai quali sono le parole chiave più importanti, i programmi più utilizzati dagli esperti di marketing online e imparerai tecniche e strategie in modo da attirare pubblico all'interno del tuo sito e convertirlo in cliente. Tutto questo associato alla scrittura persuasiva per scrivere testi ed email, indispensabili per valorizzare il prodotto venduto. Il lettore viene infatti accompagnato in un percorso che gli permetterà di acquisire le giuste competenze per captare l'attenzione del cliente e saper focalizzare gli obiettivi da raggiungere. Alla fine della lettura avrai tutte le nozioni necessarie per ottenere traffico e clienti senza l'aiuto dei social network. Ecco che cosa otterrai da questa raccolta: - I passaggi per pianificare un progetto di business digitale - Gli step per creare una strategia di marketing vincente - Come identificare le tattiche e i canali da utilizzare per raggiungere visitatori - Il metodo per essere primi nelle ricerche di Google - Come funziona il programma SemRush e Google Analytics per SEO - I passaggi per migliorare i risultati di una campagna digitale basata su pagine di atterraggio - Cos'è e come funziona Google Discover in ottica SEO - Le fasi della scrittura persuasiva e come aumentare la persuasione - I fattori che influenzano il grado di persuasione - I sei principi su cui si basa la persuasione - I sette bias cognitivi utili per influenzare l'interlocutore - Gli step per essere persuasivi e come influenzare le decisioni degli altri - Le tecniche da seguire per scrivere un testo persuasivo - Le regole da seguire per un sito web persuasivo - Come scrivere un email persuasiva - Call to action e Hadline - E molto di più! Dare vita a un progetto di vendita online di successo senza utilizzare i social non è affatto semplice, è necessario pianificare ogni cosa, stabilire i tempi di azione e controllare ogni aspetto del progetto. Scopri subito come fare! Scorri verso l'alto e fai clic su "Acquista ora" oggi!

Il testo documenta un'esperienza nuova e insolita per il mondo della scuola, a maggior ragione perché svolta anche con bambini molto piccoli, della scuola dell'infanzia e primaria. Si tratta di attività che hanno al centro l'economia, un tema declinato a partire dal quotidiano, e contiguo a lavoro-produzione e denaro-costo-banca. Inevitabilmente questi argomenti si "apparentano" a discipline quali la matematica, le scienze umane, ambientali, storico-geografiche. Complicità di discipline, ma anche passione per il valore della scuola, come afferma Maria Arcà nella prefazione. Le esperienze, fondate sull'osservazione diretta - attraverso lo studio, la riflessione, la discussione, le mappe e i testi, la messa a punto di modelli interpretativi, spiegazioni e verifiche nella realtà - conducono a consapevolezza e autonomia, competenze disciplinari, e anche di cittadinanza. Ed è, crediamo, di tale atteggiamento mentale, sociale ed etico che le nuove generazioni hanno bisogno per capire il mondo complesso che abitano.

Obiezioni, Reclami, Parole Magiche e Tecnica A.I.D.A.

Keyword research avanzata

Il manuale per imparare a scrivere pagine di vendita sul web. Scopri le tecniche di copywriting strategico.

Copywriting Persuasivo

Parole per vendere

Percorsi didattici dai tre agli undici anni

Scopri tutte le tecniche di scrittura persuasiva, SEO per google e SEM La guida completa per scrivere contenuti sul web e guadagnare grazie al marketing online

Anthony Iannarino non voleva neppure diventare un venditore, e tantomeno un direttore commerciale, un oratore, un coach o ll'autore del blog più seguito sull'arte e la scienza delle vendite. Si è avvicinato a questa professione per caso, per guadagnarsi da vivere mentre cercava di sfondare nel mondo della musica rock. Quando ha capito che non sarebbe mai diventato il prossimo Mick Jagger, ha deciso di concentrarsi su una domanda che aspettava risposta da almeno un secolo: perché un numero ristretto di venditori in ciascun settore riscuote un successo straordinario, mentre gli altri ottengono risultati tutt'al più mediocri? Da allora sono passati oltre venticinque anni, durante i quali Iannarino ha letto centinaia di libri, ha messo alla prova un'infinità di strategie e ha intervistato decine di venditori di grande talento per capire cosa distingue quelli eccezionali dagli altri. Ora riassume tutto ciò che ha scoperto in un pratico manuale, ricco di informazioni utili per i principianti come per i veterani. Si concentra sugli elementi che tutti i venditori di successo hanno in comune, a prescindere dal settore o dal tipo di azienda: una mentalità basata su convinzioni efficaci e un ventaglio di competenze indispensabili. Il libro enumera tutte le caratteristiche essenziali di un grande venditore, tra cui: ll'autodisciplina: mantenere gli impegni presi con se stessi e con gli altri; la responsabilità: rispondere personalmente dei risultati promessi al cliente; la competitività: affrontare la concorrenza senza lasciarsi intimidire; ll'intraprendenza: fondere immaginazione, esperienza e conoscenza per creare soluzioni uniche; lo storytelling: forgiare relazioni profonde presentando una storia in cui il cliente è l'eroe e il venditore è la sua guida; la diagnosi: guardare sotto la superficie per individuare i problemi e le esigenze reali di una persona. Una volta apprese le strategie di fondo presentate da Iannarino, diventerà molto più facile imparare le tattiche specifiche più utili per il vostro prodotto e i vostri clienti. Sia che vendiate a grandi aziende, piccole imprese o singoli consumatori, questo è il libro che tomerete a consultare e rileggere per trarne insegnamenti preziosi, strategie e consigli che funzionano davvero.

Impara l'arte della persuasione e utilizza le sue tecniche per incrementare le vendite sul mercato! Sei affascinato dai concetti di Marketing, Copywriting e PNL? Vuoi scoprire come migliorare la tua attività di vendita? Vorresti apprendere le migliori tecniche persuasive per vendere meglio? La comunicazione persuasiva è basilare per accaparrarsi una buona fetta di mercato e per godere di un discreto

vantaggio competitivo nei confronti della concorrenza. Con la persuasione, si è in grado di guidare i comportamenti d'acquisto dei potenziali clienti, i quali si convincerebbero della qualità del prodotto pubblicizzato e sarebbero propensi all'acquisto dello stesso. L'arte persuasiva si può definire, quindi, come un potente mezzo per raggiungere il successo sul mercato. Grazie a questo libro conoscerai le tecniche persuasive utili a sostenere l'aumento delle vendite sul mercato, e le modalità tramite cui utilizzarle nel miglior modo possibile. Apprenderai le tecniche del Copywritng persuasivo, essenziali per elaborare testi migliori e per suscitare un maggiore interesse nel consumatore, scoprirai quali sono le parole e le espressioni da evitare e quali sono, invece, i termini da rimarcare, e assimilerai, inoltre, i segreti per scrivere una lettera di vendita attrattiva. Capito per capito, ti addenterai nel settore del Marketing e della PNL, e ti focalizzerai, anche in questo caso, sulle tecniche e sui modelli di persuasione esistenti. Ecco che cosa otterrai da questo libro: - Che cos'è la persuasione. - Le tecniche di persuasione per vendere: quali sono e come utilizzarle. - Il Copywriting persuasivo: le tecniche per scrivere meglio. - Che cosa sono le Power Word. - Le frasi e le parole da evitare. - I segreti di una lettera di vendita avvincente. - Che cos'è il Marketing Funnel. - Local Marketing: definizione e tecniche. - Che cos'è la PNL. - I modelli presenti nella PNL. - E molto di più! Persuadere gli altri è una capacità difficile da apprendere. C'è chi la possiede per natura ed è facilitato in tal senso, e c'è chi, invece, necessita di partire dall'apprendimento delle basi di quest'arte. Persuadere il cliente è essenziale per il successo di un'attività. Vuoi scoprire anche tu l'efficacia di tutti gli strumenti persuasivi per vendere di più? Cosa aspetti! Scopri subito come fare! Scorri verso l'alto e fai clic su "Acquista ora"!

Nelle relazioni interpersonali, c'è chi perde regolarmente il controllo della situazione prima ancora di avere aperto bocca. Senza rendersene conto, si pone un gradino sotto rispetto alla controparte, rivelando con gesti e parole - «Grazie per aver trovato il tempo di ricevermi, so che è molto occupato» - un certo senso di inferiorità. L'interlocutore non mancherà di accorgersene. E, prima ancora che la partita sia cominciata, ne avrà assunto il comando. Le conseguenze? Nessun aumento di stipendio. Nessuna promozione. Nessuna conclusione dell'affare. Se sogni di condurre da leader le tue relazioni, questo è il libro che fa per te. Gli autori, veri esperti nell'arte della persuasione, ti spiegheranno come ottenere risultati brillanti nella tua attività migliorando la comunicazione. Le tecniche che propongono si possono applicare a qualsiasi tipo di rapporto, personale o di lavoro: in pratica, ogni volta che vuoi conquistare e convincere gli altri. Con strategie nuove, semplici e pratiche, il libro spiega come:
• attirare l'attenzione del tuo interlocutore fin dalle prime battute eportarlo sul tuo terreno, ottenendo un vantaggio competitivo;
• prepararti a colloqui importanti con un approccio che, pur essendo frutto di un lungo esercizio, suoni spontaneo;
• acquisire sicurezza e convincerti di poter essere un leader;
• usare gli strumenti di comunicazione (email, telefonate, slide) in modo non banale, per lasciare il segno e contribuire al raggiungimento dei tuoi obiettivi.

A 4th Course of Chicken Soup for the Soul

Successo nella vendita

Scopri tutte le strategie di comunicazione e brand positioning. La guida completa al web marketing e al copywriting persuasivo.

L'arte della vendita

Cinque Mosse Efficaci per Vendere Prodotti Assicurativi e Soddisfare il Cliente

Sell the Sizzle! Programma Pratico

Come usare le parole giuste nel giusto ordine

Diventa un Copywriting di successo e scopri come attirare l'attenzione di un lettore in soli 30 secondi Sei sicuro di riuscire a persuadere chi legge quando scrivi sul tuo sito web? Cosa è necessario fare per dare personalità a un testo scritto? Quali sono le regole da seguire per scrivere un testo di successo? Che tu voglia scrivere su un sito web, gestire la pagina social di un'azienda, elaborare un curriculum vitae di successo. Saper scrivere è fondamentale per catturare l'attenzione di chi legge. Proprio per questo motivo esistono tecniche e regole precise che permettono di imparare un linguaggio ottimale per persuadere e o promuovere qualsiasi cosa sul web. Grazie a questo libro imparerai tutto quello che c'è da sapere sulla scrittura per il web e il copywriting. Con un linguaggio semplice, chiaro e i consigli pratici verrai accompagnato dalla scelta degli argomenti fino ai processi più complessi come i criteri di selezione del target di riferimento. Scoprirai tutti i passaggi e le tecniche da utilizzare per scrivere un testo che sia in grado di attirare l'attenzione del lettore nei primi 30 secondi e che lo faccia rimanere sulla tua pagina web. Ecco che cosa otterrai da questo libro: La definizione di copywriting Che cosa attira l'attenzione di un lettore Come creare personalità a un testo con le parole scritte La tecnica del cliente X L'utilizzo di un'headline e di uno slogan Le tecniche comunicative Gli step per persuadere il lettore Le tecniche e i trucchi psicologici I passaggi per influenzare le decisioni di acquisto Le tecniche e modalità di linguaggio Consigli pratici e trucchi I dieci modi per combattere il blocco dello scrittore E molto di più! Dalla semplice email al post su facebook. Per attirare l'attenzione di un lettore e vendere il nostro prodotto è fondamentale imparare le tecniche giuste e i segreti per una buona scrittura sul mondo del web. Un libro sempre adatto e utile per migliorare una delle capacità più richieste dalle imprese! Scorri verso l'alto e fai clic su "Acquista ora"!

Impara a scrivere per vendere! Quali sono le regole da seguire per scrivere un testo efficace che attiri più lettori possibili? Cosa è necessario fare per scrivere un email persuasiva? Vorresti conoscere le parole giuste da inserire in un testo per attirare immediatamente l'attenzione del lettore? Il linguaggio influenza i nostri rapporti interpersonali e come affrontiamo la nostra quotidianità più di qualsiasi cosa. Proprio per questo il linguaggio persuasivo è lo strumento più potente per superare i conflitti, creare empatia e aiutarci in tutti i campi della nostra vita. La scrittura persuasiva è un mezzo potentissimo che se fatta nel modo giusto te può aiutarci a valorizzare il nostro prodotto e presentarlo nel modo più attraente possibile. Grazie a questo libro imparerai regole e tecniche per aumentare la persuasione da infondere negli altri. Dalla semplice email alla scrittura di un testo per il proprio sito web, le tecniche descritte in questo manuale possono essere applicate in qualsiasi campo. Passo a passo, il lettore viene accompagnato in un percorso che gli permetterà di acquisire le giuste competenze per captare l'attenzione del cliente e saper focalizzare gli obiettivi da raggiungere. Tanti suggerimenti e consigli pratici per imparare a saper scrivere pagine e testi che vendono! Ecco che cosa otterrai da questo libro: - Che cosa è la persuasione e quanti tipi ne esistono - Le fasi della struttura persuasiva - I fattori che influenzano il grado di persuasione - I sei principi su cui si basa la persuasione - Come aumentare la persuasione - Le differenze tra persuasione e manipolazione - Come influenzare le decisioni degli altri - I sette bias cognitivi utili per influenzare l'interlocutore - Gli step per essere persuasivi - Come diventare un copywriting persuasivo - Le tecniche da seguire per scrivere un testo persuasivo - Le regole da seguire per un sito web persuasivo - E molto di più! Saper comunicare in modo persuasivo è fondamentale per poter entrare in contatto con l'interlocutore e riuscire a portarlo laddove noi vogliamo. Scopri subito come mettere in pratica tutto ciò!

Saper utilizzare gli strumenti di copywriting significa trasformare la tua comunicazione scritta. Oggi, più che mai è importante scrivere in modo semplice, chiaro e veloce. Solo con le migliori tecniche e suggerimenti arrivi a chiunque e converti di più. Qualunque sia l'oggetto della tua comunicazione, con le tecniche contenute in questo libro scoprirai subito, anche tu: - come evitare gli errori più comuni del copywriting; - la struttura universale di ogni testo persuasivo; - come scrivere testi facili da leggere e comprensibili per chiunque. Tantissimi modelli, esempi svolti e check-list per migliorare i tuoi testi... e molto, molto altro! Come scrivere per vendere è la tua guida indispensabile, che trasformerà, per sempre, il tuo modo di comunicare. L'autore Ray Edwards è un copywriter e Coach in ambito marketing e business, tra i più conosciuti al mondo. Tra i suoi clienti figurano anche Anthony Robbins (autore di bestseller come “Come ottenere il meglio da sé e dagli altri”), Jack Canfield e Mark Victor Hansen (co-creatori di “Brodo caldo per l'anima”).

I doveri dell'uomo e del cittadino. Tali che a lui dalla legge naturale sono prescritti, di Samuele B. di Pufendorf; dalla versione francese di Giovanni Barbeyrac tradotti, e con molte aggiunte corretti, ed illustrati da Michele Grandi accademico di Udine. Tomo primo [-terzo] vol. 6

Manuale del Codice Civile generale austriaco ... Disposizioni che si pubblicarono nel Regno Lombardo-Veneto a tutto il 16 settembre 1839. Unitevi le principali massime di diritto ritenute dai tribunali nei più importanti loro giudicati. Nuova edizione. Per cura del giureconsulto G. A. Castelli

Come vendere facendo leva sulle emozioni

Ottieni ciò che vuoi migliorando la comunicazione

Come scrivere e-mail e lettere commerciali efficaci

La vendita emotiva. Come vendere facendo leva sulle emozioni

Programma di Vendere Assicurazioni Cinque Mosse Efficaci per Vendere Prodotti Assicurativi e Soddisfare il Cliente
COME CONCEPIRE L’ASSICURAZIONE
L’assicurazione come strumento per la gestione del denaro. Un nuovo modo di concepire l’assicurazione e di proporla al cliente. Un nuovo modo di rapportarsi all’assicurato: da cliente a persona.
COME COMUNICARE CON IL CLIENTE
Come usare i canali della comunicazione. La capacità di comunicare al di là delle parole. Il concetto di responsabilità della comunicazione.
COME CONCLUDERE IL PATTO DI VENDITA (PRIMA MOSSA)
L’approccio con il cliente e le tecniche di “rispecchiamento”. I diversi modelli di approccio con il cliente. L’approccio vincente e l’importanza della sincerità.
COME PORTARE IL CLIENTE A RICONOSCERE I SUOI BISOGNI (SECONDA MOSSA)
Come determinare le esigenze e i desideri del cliente. Domande chiuse, domande aperte e domande spalancate. Ottenere le informazioni: le dieci domande fondamentali.
COME PROPORRE SOLUZIONI CON IL METODO DELLE “5 COLONNE” (TERZA MOSSA)
La differenza fra le caratteristiche e i vantaggi di una proposta. Il metodo delle “5 colonne” per una proposta personalizzata. Non solo proposte vantaggiose: guidare razionalmente il cliente.
COME CONCLUDERE LA VENDITA UTILIZZANDO LE OBIEZIONI DEL CLIENTE (QUARTA MOSSA)
La chiusura di una trattativa: l’analisi del rifiuto finalizzata al miglioramento. Come gestire le obiezioni del cliente trasformandole da ostacolo a manifestazione di interesse. Come distinguere le obiezioni reali da quelle pretestuose.
COME METTERE IN MOVIMENTO IL “MOLTIPLICATORE D’AFFARI” (QUINTA MOSSA)
Come trasformare i clienti in sponsor della nostra attività: la referenza attiva. L’importanza della continuità nel tempo del rapporto con il cliente. Il “moltiplicatore d’affari”: diventare un cliente per il proprio cliente.

Programma di Lo Specialista delle Vendite
Il Percorso Etico dalla Consapevolezza alla Vendita di Successo
COME AVVICINARSI ALLA COMPRESIONE DEL SÉ
Come riconoscere il vero Sé per non perdere il potere di scelta. Impara a evitare la passività: "l'atteggiamento del Cubo". Strumenti per pacificarsi con il proprio Sé e tornare a ospitarlo dentro di te. Scopri il significato dell'etica e il modo concreto per renderla protagonista della tua vita. Qual è il più grande dei poteri in tuo possesso.
COME PASSARE DALL'ABBASTANZA ALL'ABBONDANZA
Scopri i concetti di "abbastanza" e "abbondanza" e come influenzano la tua vita. Qual è il modo di agire di chi percorre "la via dell'abbastanza". Come vive chi percorre "la via dell'abbondanza" e come prenderlo ad esempio. Il comportamento che un responsabile commerciale non deve avere e gli effetti che questo ha sulle vendite.
COME CREARE UNA MINIERA D'ORO DI CLIENTI
Scopri l'intenso rapporto che intercorre tra cliente e venditore. Il prerequisito fondamentale e imprescindibile nella professione del venditore. In che modo puoi imparare a tenere il censimento del tuo "patrimonio" rappresentato dai clienti. Come curare il tuo parco clienti e farne la risorsa fondamentale per il tuo successo. Le tecniche per mantenere relazioni con il tuo parco clienti e far parlare bene di te. Come raccogliere e analizzare i dati raccolti sui tuoi clienti.
COME CREARE LE CONDIZIONI PER VENDITE DI SUCCESSO
Scopri i metodi per creare la giusta situazione e condurre il cliente in modo etico alla compravendita. Come creare la giusta condizione emotiva per una vendita di successo. Le prerogative che permettono al venditore di descrivere il prodotto con sicurezza. Le basi dell'esperienza e il metodo per memorizzare le informazioni al meglio. Risolvere il problema della scarsa acquisizione di conoscenze da parte del venditore. Come mettere a frutto nel modo migliore i corsi di formazione. Gli strumenti per trasformarti da venditore a eccellente consulente commerciale.
COME CONSOLIDARE LE CONDIZIONI PER VENDITE DI SUCCESSO
Capire la figura del "decisore" e imparare a riconoscerlo in ogni occasione. Come comportarsi nel modo migliore con l"influenzatore". Il metodo per presentare un preventivo senza svalutare il prodotto. Il segreto del venditore per entrare in contatto empatico con il cliente. Il ruolo dell'ambiente e come creare una condizione emotiva favorevole. Come trasmettere le proprie idee e farle comprendere al cliente.
COME RISOLVERE LE OBIEZIONI NELLA VENDITA
Come comportarti se le obiezioni sono fondate. Quali sono le condizioni ottimali in cui il cliente compra. Utilizzare il metodo del "Maidirecosta" per vendere con successo. Come fare in modo che il cliente non rinvii l'acquisto. Gli strumenti per calcolare il punto in cui l'investimento comincia a produrre utili. Quali comportamenti da parte dei costruttori possono produrre demotivazione nel distributivo.
COME RENDERE EFFICACI I DATI DI QUESTO EBOOK
Imparare quali sono le attività del "costruire" e come gestirle. Come organizzare il tempo per sfruttare al massimo la tua esperienza. Controllare i risultati dell"Attività del Costruire" a medio e lungo termine. Scopri come cambiare il tuo paradigma per essere in linea con i cambiamenti.

Un libro che raccoglie suggerimenti basati su anni di esperienza pratica in progetti reali, che permetteranno ai lettori di costruirsi una personale e perfetta strategia di eCommerce. Si stima che entro il 2020 il fatturato mondiale dell'eCommerce raggiungerà i 4000 miliardi di dollari, il 15% delle vendite globali. Nel pieno della rivoluzione digitale, i cambiamenti sono così repentini da rendere essenziale l'aggiornamento costante per mantenere la competitività sul mercato. Come creare allora un progetto di eCommerce che funzioni davvero? Come scegliere i consulenti o gli interlocutori giusti? Come costruire un valido team di web marketing ottimizzando le risorse? Questo libro offre una risposta a queste e ad altre domande, e presenta uno scenario completo sugli aspetti che possono decretare il successo di un progetto di vendita online.

Vendere Assicurazioni. Cinque Mosse Efficaci per Vendere Prodotti Assicurativi e Soddisfare il Cliente. (Ebook Italiano - Anteprima Gratis)

Ottenere di più. Come potete negoziare per avere successo nel lavoro e nella vita

Come diventare un venditore di successo nell'era digitale

Vendere su Amazon

Scoprire l'altro universo. La via sacra della redenzione

eCommerce marketing & vendite

Le parole del commercio

La tecnica di comunicazione AIDA (in quattro passi: Attenzione, Interesse, Desiderio e Accordo) è tra le pi ù potenti che tu possa utilizzare... in tutti i campi! Vuoi aumentare le vendite? Cerchi un nuovo lavoro? Sogni di ottenere pi ù consensi con colleghi e clienti... in minor tempo? Qualunque sia il tuo obiettivo, questa GUIDA RAPIDA (ricca di esempi gi à pronti) ti aiuter à a raggiungerlo. Cosa aspetti? Fai SUBITO TUE queste arti... e i risultati si vedranno presto!
" LA POTENTE TECNICA DI COMUNICAZIONE AIDA - al telefono e di persona " è scritto dall ' esperta internazionale di comunicazione e marketing, TANIA BIANCHI. In oltre 25 anni, ha formato pi ù di 27.000 manager e impiegati di centinaia di note aziende e multinazionali quali: Fiat, Lancia, Divani & Divani, Technogym, Soennecken, Figurella, Charming World Hotels & Resorts, tour operator, distributori software, call center, organizzazioni non-profit, cooperative e banche.
--- Sito Ufficiale: www.taniabianchi.it

Dimostrazione di come, sulla base delle leggi della Fisica e della Chimica, nessuno stimolo verbale pu ò spezzare i legami atomici del corpo, e neanche alcuni stimoli non verbali, non possono farlo: non si formano ferite.
NON È DOLORE È UNA SENSAZIONE DI PREOCCUPAZIONE
Il dolore psicologico non è "dolore", è "preoccupazione". Vedremo come.
Gli ormoni responsabili del "dolore psicologico" non uccidono nessuna cellula: non c' è nessuna ferita. È uno sbalzo rapidissimo di pressione del sangue, in vasi sanguigni intatti. Null'altro. Il messaggio del cervello è : "Ti far ò soffrire, finché è non capirai che quello non è dolore, ma una sensazione di "preoccupazione". Quando lo capirai non la soffrirai pi ù , nel 99% dei casi"
Negli animali quegli ormoni vengono rilasciati solo in casi di vero pericolo di morte. Nell'uomo, anche in situazioni non veramente dannose, per i motivi descritti nella copertina del Corso. (Se non è leggibile, fare lo screenshot di essa e ingrandirla per leggerla). Non ha senso che quella sensazione sia considerata "dolore" perch é non c' è nessuna "ferita" in quei casi, n é se si crede che esiste solo la materia n é si crede che esiste lo "spirito" (parentesi per chi crede in esso: spirito non particolare è infinitamente fluido e infinitamente interno, è infinitamente impossibile creare soluzioni di continuo in esso; spirito particolare riempie immediatamente strappi tra le particelle di energia con altre create da quelle vicine). Credere che ci siano ferite rende sempre pi ù frequenti tali rilasci di quegli ormoni il che aumenta erroneamente la sensazione di ferita, in un circolo vizioso.
LE PAROLE FERISCONO SOLO "A PAROLE"
Le parole hanno solo valore creativo-artistico, informativo. Usarle per altro, per far soffrire-"ferire", è scientificamente impossibile, perch é : 1) parole LETTE sono solo fotoni senza peso, quindi il danno meccanico è zero; se "riflessi" dalla retina, un secondo dopo si trovano 300.000 km lontano dal corpo, il che è comico; se vengono assorbiti dagli elettroni degli atomi della retina, non vanno al cervello, ad esso arrivano infatti solo molecole prodotte dal corpo che come tali non potranno mai fare del male ad esso (il che è comico); 2) parole ASCOLTATE sono solo onde sonore prive di peso (tra due che parlano non c' è nulla che abbia peso che arrivi dall'uno all'altro, le stesse molecole dell'alto, che sono i gas quasi senza peso dell'aria, si disperdono a 50 cm dalla bocca; le medesime molecole formano sia le parole "belle" che quelle "brutte"), viaggiano a 344 m/s nell'aria, quindi attraversano il corpo in meno di 1/500 di secondo e dopo non sono pi ù in esso: il "ricordo" di esse non è la "presenza" di esse nel corpo, anzi quel ricordo è fatto di molecole prodotte dal cervello quindi non possono fare nessun male ad esso; inoltre il volume di quelle onde sonore è inferiore a 120 decibel quindi mai potranno causare spezzamenti di legami atomici ovvero "ferite"; quindi l'evidenza scientifica mortifica ogni tentativo di credere di poter "danneggiare" con le parole; 3) PAROLE LETTE/UDITE DA SCHIERI NON hanno nulla, assolutamente nulla, della persona che parla/scrive: neanche un atomo, un elettrone, un fotone, un'onda sonora, assolutamente nulla del suo corpo, tutte cose prodotte dal dispositivo di chi legge/ascolta. Quindi in tutti e tre i casi è COMICO pensare che avvengano ferite ed è TRISTE che gli educatori non se ne siano mai accorti. Non è affatto facile accorgersene: è come intuire in Europa, nel 1100, una cura che esiste solo in America. Neanche il pi ù grande genio di quell'Europa pu ò farcela: la scoperta dell'America risale al 1492. Non pensate al "dolore" di non aver saputo queste cose dai vostri genitori e nonni, pensate alla Gioia di essere voi i genitori e nonni che le diranno ai vostri figli e nipoti, iniziando cos ù una catena senza fine. Il Corso è lungo solo tre volte di pi ù di quel che hai letto. Ti piace? È tuo, al prezzo pi ù basso, cos ù sei pi ù felice.

1060.170

Leader

Strategie, consigli e strumenti operativi per la tua vendita scientifica da Elmer Wheeler, il pi ù grande venditore di tutti i tempi

Scopri le migliori tecniche di scrittura per avere sempre pi ù vendite e pi ù clienti

Marketing

PNL per l'eccellenza linguistica

Le parole dell'economia

Teoria, pratica e strumenti per scrivere meglio

Gaetano Failla è un venditore porta a porta da oltre vent’anni. Conoscendo bene i problemi che incontrano gli agenti con contratto con case mandante, spiega in parole semplici come lavorare in modo sereno aumentando il guadagno e eliminando stress e insoddisfazione.

Strategie e architetture SEO performanti

Mind Hacking

Manuale di copywriting e scrittura per il web