



**Marketing è il processo che ti permette di vendere online. In questo testo scoprirai i segreti che ti permettono di raggiungere una vastissima audience su Internet utilizzando i metodi più moderni ed efficaci. - Definire Branding e Posizionamento - La formula segreta per il successo del tuo business - Come monetizzare una lista tramite il Lead Nutruting - Come sfruttare il retargeting per massimizzare i profitti - Come creare un Funnel di vendita - Usare il Web Marketing per il Network Marketing e per l’Affiliate Marketing 2. PNL per la VenditaLa Programmazione Neuro-Linguistica moltiplica la tua abilità nella vendita. Tutto quello che dici, il tono della voce, la postura del corpo e la mimica hanno un notevole impatto sia sulla tua neurologia che su quella del tuo interlocutore. Questo è l’ABC della Programmazione Neuro-Linguistica. Il linguaggio e i processi neurologici sono strettamente connessi. Imparerai come fare leva sul linguaggio e su tutti i tipi di comunicazione per avviare alcune routine mentali nel cervello delle persone con cui dialoghi. Queste tecniche ti permetteranno di influenzare e manipolare il flusso di pensieri della mente del tuo cliente per portare la trattativa ad una chiusura rapida e vantaggiosa. 3. COPYWRITINGScopri i segreti del copywriting persuasivo e scrivi email e pagine di vendita efficaci. Esamineremo come la componente persuasiva ed emozionale giochi allo stato attuale delle cose un ruolo sempre più determinate agli occhi del target di riferimento. La componente logica, informativa e razionale, però, non deve mai mancar affinché tu, in qualità di scrittore possa risultare quanto più affidabile possibile e non un semplice venditore. Analizzeremo poi le barriere che il copywriter ha il compito di rimuovere, per far concludere una transazione. 4. MIND HACKINGLa persuasione è fondamentale per l’efficacia di ciò che facciamo, e in questo libro vedremo 25 tecniche avanzate di persuasione che ti daranno accesso a scorciatoie per la mente del cliente. Puoi applicare queste tecniche in diverse occasioni, dal semplice testo di copywriting alla stesura di un piano di marketing per la tua azienda. Mind Hacking ti svela i segreti di marketing e manipolazione mentale delle più grandi aziende. 5. HIGH TICKETVuoi una Strategia di Branding che ti permetta di Monetizzare? High Ticket è l’unico manuale di Brand Positioning che ti insegna a vendere prodotti ad alto margine. Per vendere prodotti ad alto prezzo è necessario un posizionamento impeccabile e una strategia di marketing a prova di bomba. Grazie al giusto posizionamento, facendo leva sulla psicologia del cliente e sulle tecniche di mercato, sarai in grado di aumentare i tuoi profitti selezionando i clienti altospendenti.**

**L’arte della persuasione ti può garantire il successo. Il marketing, la vendita e qualsiasi tipo di trattativa passa dalla persuasione. Ricorda: se non sei tu a persuadere, è il tuo interlocutore che sta persuadendo te. Scopri i segreti della persuasione con l’aiuto di Luigi Padovesi. Cosa contiene questo volume? 1. PNL PER LA VENDITA La Programmazione Neuro-Linguistica moltiplica la tua abilità nella vendita. Tutto quello che dici, il tono della voce, la postura del corpo e la mimica hanno un notevole impatto sia sulla tua neurologia che su quella del tuo interlocutore. Questo è l’ABC della Programmazione Neuro-Linguistica. Il linguaggio e i processi neurologici sono strettamente connessi. Imparerai come fare leva sul linguaggio e su tutti i tipi di comunicazione per avviare alcune routine mentali nel cervello delle persone con cui dialoghi. Queste tecniche ti permetteranno di influenzare e manipolare il flusso di pensieri della mente del tuo cliente per portare la trattativa ad una chiusura rapida e vantaggiosa. Questo libro ti insegnerà: \* Quali sono gli errori più comuni nella vendita e come evitarli \* Come guadagnare la fiducia del tuo cliente tramite la PNL per chiudere la vendita \* Tecniche per suggestionare il tuo interlocutore tramite la comunicazione verbale, non verbale, intraverbale e extraverbale \* Il modello VAK per persuadere il tuo cliente e leggere nei suoi pensieri, non nelle sue parole \* Come affascinare il cliente sul lato emotivo e personale \* Gli ancoraggi della PNL per richiamare nella mente particolari emozioni e sensazioni \* Quali domande porre al tuo cliente per aprire la sua mente \* Distinguere gli stati mentali potenzianti e depotenzianti per usarli a tuo favore 2. MIND HACKING Ciò che imparerai questo libro è un argomento particolare e trasversale, che è possibile applicare alla vendita, al copywriting, al marketing di qualsiasi genere. In questo libro scoprirai 25 tecniche avanzate di persuasione che ti daranno accesso a scorciatoie per la mente del cliente. Puoi applicare queste tecniche in moltissime occasioni, dal semplice testo di copywriting alla stesura di un piano di marketing per la tua azienda. Mind Hacking ti svela i segreti di marketing e manipolazione mentale delle più grandi aziende. Ecco un assaggio. Scopri come creare affinità con il cliente Usa la trasparenza e l’intrigo a tuo vantaggio Progetta e creare un rituale per creare dipendenza Come fare appello all’autorità - anche senza averla Scopri quando essere aggressivi con la vendita Impara ad offrire una falsa alternativa Sfrutta le novità e le parole magiche Crea un senso di urgenza per chiudere la vendita Scopri i segreti per destabilizzare le credenze del cliente Gestisci i presupposti che si oppongono alla vendita Instilla l’idea nella mente del cliente perché cresca in autonomia Fai leva su speranze e paure del cliente per guidare il pensiero**

**Marketing: Strategie E Tecniche Di Comunicazione E Brand Positioning. Contiene Web Marketing, Pnl Per La Vendita, Copywriting: Sc**

**La guida completa a tutte le tecniche di persuasione mentale e programmazione neuro linguistica per vendere. Scopri la manipolazione mentale applicata al business.**

**Manuale di scrittura. Metodi e strumenti per una comunicazione efficace ed efficiente**

**Il ruolo dell’agente nel mercato assicurativo. Dalla vendita al «bancone» alle strategie di marketing**

**Venditori eccellenti con la PNL. Manuale pratico**

**Pnl**

**Pianificazione, analisi e controllo della sostenibilità ambientale del progetto**

**Questo un libro per Vendere, Convincere, Affascinare, Sedurre, Persuadere con le tecniche di PNL 3 (Programmazione Neurolinguistica 3) e di Vendita Ipnotica. L’ipnosi comunicazione. Con questo libro imparate quindi anche a comunicare meglio. Le tecniche utilizzate e sviluppate dal dr. Paret sono eccezionalmente potenti e veloci! Scritto in maniera semplice ed efficace comprende anche informazioni sull’approccio quantistico alla vendita.**

**La Programmazione Neuro-Linguistica mette a disposizione di chi si occupa di vendita una ricca serie di strumenti, raffinati e potenti, grazie ai quali è possibile integrare, aggiornare e rafforzare le proprie competenze e quelle dei propri collaboratori. Il nuovo libro di Paolo Borzacchiello, trainer di PNL, business coach, formatore e autore del best-seller "Parole per Vendere", è scritto per tutti coloro che vogliono approfittare, per sé e per la propria azienda, di questi strumenti e godere degli stessi risultati. Strutturato come un vero e proprio percorso di formazione, il libro permette innanzitutto di fare un’analisi obiettiva delle proprie conoscenze e abilità e in seguito fornisce le informazioni, le tecniche e le risorse necessarie per intervenire adeguatamente nelle aree di miglioramento.**

**Vendere è un’arte. Ma anche una scienza. Con questa raccolta imparerai le abilità fondamentali per vendere i tuoi prodotti e i segreti dei più convincenti negoziatori. La vendita richiede tantissime abilità. Si tratta di una prova sul campo, un vero e proprio test multidisciplinare. E tu ti sei preparato nel modo migliore? 1. HIGH TICKETHigh Ticket è l’unico manuale che ti insegna a vendere prodotti ad alto prezzo è necessario un posizionamento impeccabile e una strategia di marketing a prova di bomba. Grazie al giusto posizionamento, facendo leva sulla psicologia del cliente e sulle tecniche di mercato, sarai in grado di aumentare i tuoi profitti selezionando i clienti altospendenti. - La matematica dei profitti - Come differenziarti dalla concorrenza - La strategia più profittevole per pianificare il tuo tempo - Impostare il tuo Business per alti margini - I segreti per migliorare il tuo posizionamento - Gli errori che ti fanno perdere credibilità 2. PNL Per La Vendita La Programmazione Neuro-Linguistica moltiplica la tua abilità nella vendita. Tutto quello che dici, il tono della voce, la postura del corpo e la mimica hanno un notevole impatto sia sulla tua neurologia che su quella del tuo interlocutore. Questo è l’ABC della Programmazione Neuro-Linguistica. Il linguaggio e i processi neurologici sono strettamente connessi. Imparerai come fare leva sul linguaggio e su tutti i tipi di comunicazione per avviare alcune routine mentali nel cervello delle persone con cui dialoghi. - Quali sono gli errori più comuni nella vendita e come evitarli - Come guadagnare la fiducia del tuo cliente tramite la PNL per chiudere la vendita - Tecniche per suggestionare il tuo interlocutore - Il modello VAK per persuadere il tuo cliente e leggere nei suoi pensieri, non nelle sue parole - Come affascinare il cliente sul lato emotivo e personale - Gli ancoraggi della PNL per richiamare nella mente particolari emozioni e sensazioni - Quali domande porre al tuo cliente per aprire la sua mente - Distinguere gli stati mentali potenzianti e depotenzianti per usarli a tuo favore - Come chiudere la trattativa di vendita 3. Body Language Il linguaggio del corpo è la forma di comunicazione più importante. È facile mentire con le parole, ma il linguaggio del corpo non mente mai.Perché le persone non lo gestiscono, si tratta di movimenti e gesti involontari: è il corpo che parla direttamente con chi è in grado di coglierne i segnali. Essere in grado di interpretare il linguaggio del corpo delle persone ti permetterà quindi di interpretare qualsiasi persona per come è veramente. Si tratta di un’abilità indispensabile in ambito lavorativo, relazionale o sentimentale. Immagina di poter leggere nella mente delle persone, oltre ad interpretarne le parole. Capire il linguaggio del corpo ti permette di cogliere migliaia di segnali spontanei che il tuo interlocutore non può nascondere.**

**Pnl Per La Vendita: Tecniche Di Programmazione Neurolinguistica Per Vendere Tramite Comunicazione, Persuasione, Manipolazione Mentale, Sed**

**Tecniche Di PNL e Coaching per Venditori Di Successo**

**Project Sustainability Management. Pianificazione, analisi e controllo della sostenibilità ambientale del progetto**

**Conquistare la fiducia del cliente con i fatti**

**Call center: istruzioni per l’uso. Un contatto diretto con gli affari**

**Tecniche Di Influenza e Manipolazione Mentale**

**PNL per l’eccellenza linguistica**

**La Programmazione Neuro-Linguistica moltiplica la tua abilità nella vendita. Tutto quello che dici, il tono della voce, la postura del corpo e la mimica hanno un notevole impatto sia sulla tua neurologia che su quella del tuo interlocutore. Questo è l’ABC della Programmazione Neuro-Linguistica. Il linguaggio e i processi neurologici sono strettamente connessi. Imparerai come fare leva sul linguaggio e su tutti i tipi di comunicazione per avviare alcune routine mentali nel cervello delle persone con cui dialoghi. Queste tecniche ti permetteranno di influenzare e manipolare il flusso di pensieri della mente del tuo cliente per portare la trattativa ad una chiusura rapida e vantaggiosa. Questo libro ti insegnerà - Quali sono gli errori più comuni nella vendita e come evitarli - Come guadagnare la fiducia del tuo cliente tramite la PNL per chiudere la vendita - Tecniche per suggestionare il tuo interlocutore tramite la comunicazione verbale, non verbale, intraverbale e extraverbale - Il modello VAK per persuadere il tuo cliente e leggere nei suoi pensieri, non nelle sue parole - Come affascinare il cliente sul lato emotivo e personale - Gli ancoraggi della PNL per richiamare nella mente particolari emozioni e sensazioni - Quali domande porre al tuo cliente per aprire la sua mente - Distinguere gli stati mentali potenzianti e depotenzianti per usarli a tuo favore - Come chiudere la trattativa di vendita**

**1060.195**

**La PNL è la tecnica di manipolazione che ti permette di modificare le immagini mentali tue e del tuo interlocutore.Immagina di essere in grado di disegnare le immagini, i suoni e le emozioni che vuoi nella mente. La Programmazione Neurolinguistica è un vero e proprio superpotere che puoi usare per migliorare la tua vita o per manipolare gli altri. Questa raccolta completa di Luigi Padovesi include due volumi complementari per la PNL. 1. PNL PER LA VENDITALa Programmazione Neuro-Linguistica moltiplica la tua abilità nella vendita. Tutto quello che dici, il tono della voce, la postura del corpo e la mimica hanno un notevole impatto sia sulla tua neurologia che su quella del tuo interlocutore. Questo è l’ABC della Programmazione Neuro-Linguistica. Il linguaggio e i processi neurologici sono strettamente connessi. Imparerai come fare leva sul linguaggio e su tutti i tipi di comunicazione per avviare alcune routine mentali nel cervello delle persone con cui dialoghi. Queste tecniche ti permetteranno di influenzare e manipolare il flusso di pensieri della mente del tuo cliente per portare la trattativa ad una chiusura rapida e vantaggiosa. Questo libro ti insegnerà ► Quali sono gli errori più comuni nella vendita e come evitarli ► Come guadagnare la fiducia del tuo cliente tramite la PNL per chiudere la vendita ► Tecniche per suggestionare il tuo interlocutore tramite la comunicazione verbale, non verbale, intraverbale e extraverbale ► Il modello VAK per persuadere il tuo cliente e leggere nei suoi pensieri, non nelle sue parole ► Gli ancoraggi della PNL per richiamare nella mente particolari emozioni e sensazioni ► Quali domande porre al tuo cliente per aprire la sua mente ► Distinguere gli stati mentali potenzianti e depotenzianti per usarli a tuo favore ► Come chiudere la trattativa di vendita 2. PNL PER IL SUCCESSOSe i tuoi risultati non sono eccellenti e non hai ancora raggiunto il successo a cui punti, è perchè la tua mente non è programmata per ottenerli. Ti è mai capitato di pensare, a livello logico, come sia possibile raggiungere il successo? Ecco, allora lo sai. Perché non l’hai ancora fatto? Il vero motivo è che quasi tutte le nostre azioni dipendono dalla mente inconscia, dal nostro subconscio. Questa parte della mente non segue una logica e non è influenzata dai nostri ragionamenti. Ma per fortuna, è possibile riprogrammarla per portarci al successo in modalità autopilota. Con la PNL per il Successo riuscirai ad acquisire abitudini che ti portano ad avere successo in tutti gli ambiti della tua vita, dal business alle relazioni personali, passando per l’autostima e la gestione del tempo, grazie all’acquisizione dei tratti e della mentalità di chi ha già ottenuto i risultati a cui aspiri. Grazie a PNL per il Successo imparerai... ► Le basi della Programmazione Neurolinguistica ► Come liberarti dallo stress della vita ► Come acquisire l’autostima che meriti ► Le tecniche per reagire a mente fredda agli imprevisti ► La pianificazione e la costruzione di opportunità ► Cosa sono i paradigmi e il mindset ► Come si può riprogrammare il subconscio ► Qual è la singola parola che ti può cambiare la vita - davvero ► Come evitare le abitudini negative che ti porti dietro**

**PNL per la vendita**

**Partire dal bisogno per arrivare al prodotto**

**Mind Hacking**

**Il marketing politico ed elettorale**

**Professionalità ed efficacia nella gestione telefonica dei crediti deteriorati**

**Corso di lettura rapida e di metodologia di studio**

**Vendere**

**Scopri come diventare un venditore di successo e fai decollare il tuo business! Ti piacerebbe imparare tecniche e regole per diventare un venditore vincente? Vuoi conoscere il metodo per scrivere testi potenti, coinvolgenti che convertono? Quali sono le regole da seguire per scrivere email di vendita persuasive? Per poter diventare un bravo venditore e incrementare il proprio business è necessario utilizzare tecniche e metodi precisi. Attraverso la Programmazione Neuro Linguistica e il Copywriting è possibile suggestionare chi ci sta di fronte per persuaderlo nella vendita e fargli acquistare ciò che vogliamo noi. Grazie a questa raccolta potrai imparare l’arte della vendita e diventare così un venditore di successo! Capitolo dopo capitolo ti verranno svelate tutte le linee guida fondamentali per trasmettere al meglio il tuo messaggio, manipolare la mente del tuo interlocutore e influenzare il suo comportamento e le sue decisioni. Scoprirai infatti le regole da rispettare per scrivere email persuasive, creare contenuti accattivanti e imparerai ad utilizzare il copywriting per influenzare, coinvolgere e convincere il lettore ad acquistare il tuo bene e/o servizio. Attraverso le tecniche di PNL e di Mind Hacking studierai un metamodello per suggestionare chi ti sta di fronte. Tanti esercizi, suggerimenti e consigli per diventare subito operativi! Ecco che cosa otterrai da questa raccolta: - Che cosa è il mind hacking e chi sono i primi hacker - Come individuare i punti deboli della mente da manipolare - Analisi dei principi di persuasione e quali applicazioni trovano nel mind hacking - La definizione del messaggio per persuadere in maniera efficace - Il mind hacking per la manipolazione della propria mente - Che cosa è la PNL: origine, definizione, e le basi - Come analizzare il nostro interlocutore - I presupposti essenziali per un PNL funzionante - Gli step per comunicare nel modo più corretto - Il metamodello per esplorare il modello mentale di chi sta parlando - La spiegazione di che cosa è il copywriting e le competenze di cui deve essere dotato - Come costruire l’identikit del cliente ideale per creare la scrittura del testo - I 6 principi della persuasione - Cosa fare per fare in modo che il messaggio incontri l’interesse dell’utente - I passaggi per scrivere email persuasive e convincere il lettore - Le frasi fondamentali per incoraggiare gli utenti a proseguire nella lettura - Le caratteristiche necessarie per una Call To Action efficace - Cosa fare per indurre il lettore a cliccare sul nostro articolo - Esempi e schemi di copywriting persuasivo - Gli step per scrivere, raccontare e spingere il lettore a compiere una determinata azione - E molto di più! Aumentare la propria produttività, convincere i possibili acquirenti, incrementare i profitti è possibile. Scopri subito come fare! Scorri verso l’alto e fai clic su "Acquista ora"!**