
Pnl Per La Vendita Tecniche E Strategie Di Programmazione Neuro Linguistica Applicata Alla Vendita E Al Business

l' arte della vendita: La guida completa per guadagnare online. Scopri come vendere con la PNL e tutte le tecniche di scrittura persuasiva, mind hacking e manipolazione mentale.

Pnl Per La Vendita: Tecniche Di Programmazione NeuroLinguistica Per Vendere Tramite Comunicazione, Persuasione, Manipolazione Mentale, Sed Come diventare un coach nutrizionale di successo Professionisti Della Vendita

Tecniche e strategie di Programmazione Neuro-Linguistica applicata alla vendita e al business

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

Passione, impegno e ingegno: il modello RTP©

Il telepressing in banca. Professionalità ed efficacia nella gestione telefonica dei crediti deteriorati

Comunicare il Circolo. Guida pratica alla comunicazione e alla promozione dei Circoli sportivi, del tempo libero, del wellness

Un manuale completo di tecniche per la tua crescita professionale e personale

Trovare clienti non basta: conquista il loro cuore costruendo relazioni felici, durature e profittevoli

Corso rapido di PNL per la vendita

Tecniche Di PNL e Coaching per Venditori Di Successo

Pnl

Scopri la Programmazione Neuro-Linguistica per migliorare la tua vita personale e professionale

Utilizzo di modelli di counseling integrato in azienda

Venditori eccellenti con la PNL. Manuale pratico

politica, partiti e candidati a servizio dei cittadini-elettori

Tecniche Di Influenza e Manipolazione Mentale

Nutritionstar

Manuale di scrittura. Metodi e strumenti per una comunicazione efficace ed efficiente
La ristorazione un mestiere che cambia. Le informazioni per conoscere il settore ed i suggerimenti per chi ci lavora

Corso per Vendere, Convincere, Affascinare, Sedurre, Persuadere - Programmazione NeuroLinguistica 3 e Tecniche di Vendita Ipnotica

Come decidere il tuo destino di venditore. Integrazioni metodologiche

all'applicazione della PNL alla vendita
Il venditore etico. Conquistare la fiducia del cliente con i fatti
PNL per l'eccellenza linguistica
Corso di lettura rapida e di metodologia di studio
Guida pratica alla comunicazione e alla promozione dei Circoli sportivi, del tempo libero, del wellness
Professionalità ed efficacia nella gestione telefonica dei crediti deteriorati
Programmazione Neuro Linguistica - le Migliori Tecniche Pratiche Di Psicologia per Entrare Nella Mente Delle Persone, Influenzarle e Convincerle
Vendita E Comunicazione Persuasiva Con Pnl 3 E Ipnosi - Corso Per Vendere, Convincere, Affascinare, Sedurre, Persuadere - Programmazione Neurolinguist
Il marketing politico ed elettorale
Cardiomarketing
Vendere
Pnl Per La Vendita
Le strategie e le tecniche dei migliori venditori del mondo
La guida completa a tutte le tecniche di persuasione mentale e programmazione neuro linguistica per vendere. Scopri la manipolazione mentale applicata al business.
Le informazioni per conoscere il settore ed i suggerimenti per chi ci lavora
Come usare le parole giuste nel giusto ordine

*Pnl Per La
Vendita
Tecniche E
Strategie Di
Programmazione
Neuro
Linguistica
Applicata Alla
Vendita E Al
Business*

*Downloaded
from
archive.imba.com
by guest*

LILIA KYLEE

l' arte della vendita: La guida completa per guadagnare online. Scopri come vendere con la PNL e tutte le tecniche di scrittura persuasiva, mind hacking e manipolazione mentale. FrancoAngeli
Questo è un corso per Vendere, Convincere, Affascinare, Sedurre, Persuadere con le tecniche di PNL 3 (Programmazione Neurolinguistica 3) e di Vendita Ipnotica. L'ipnosi

e 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.

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

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
Come diventare un coach nutrizionale di successo LIT EDIZIONI
Il processo che porta oggi un cliente all'acquisto di un prodotto o di un

servizio sta cambiando in maniera vertiginosa. Dalle ricerche di psicologia della vendita è emerso che al cliente non interessa più tanto acquistare nuovi prodotti/servizi, ma interessa fare soprattutto nuove esperienze, che coinvolgano i sensi e le emozioni. I clienti sono diventati per questo sempre più sensibili alle novità del mercato, e attenti alle proposte della concorrenza. Di conseguenza, chi, oggi, ricopre un ruolo commerciale ha il compito di conquistare e mantenere i clienti nel tempo. Questo significa saper individuare i giusti interlocutori e saper cogliere le loro esigenze ed obiettivi, per soddisfare non solo l'esigenza esplicita ma anche scopi e ambizioni nascoste. Il libro ha come scopo di migliorare l'approccio e la qualità della comunicazione verso il cliente attraverso le tecniche e le strategie di PNL (Programmazione Neuro linguistica). L'obiettivo è lo sviluppo della capacità di costruire una rete di relazioni efficaci e durature con i propri clienti.

Professionisti Della Vendita FrancoAngeli
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.

Tecniche e strategie di Programmazione Neuro-Linguistica applicata alla vendita e al business
FrancoAngeli

Il Marketing è il processo necessario per lanciare qualsiasi prodotto sul mercato. Con questa raccolta imparerai tutte le abilità per diventare un maestro del Marketing nel 2019, con un focus particolare su Internet. Ecco cosa troverai all'interno: 1. WEB MARKETING II Web 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 Nutrating - 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 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. 3. COPYWRITING Scopri 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 HACKING La 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 TICKET Vuoi 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.

Project Sustainability Management. Pianificazione, analisi e controllo della sostenibilità ambientale del progetto Dario Flaccovio Editore

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 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 ► 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 SUCCESSO Se 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. Perchè 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 Passione, impegno e ingegno: il modello RTP© FrancoAngeli 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 *Il telepressing in banca. Professionalità ed efficacia nella gestione*

telefonica dei crediti deteriorati Independently Published

Stai per imparare come influenzare e condizionare le scelte delle persone che ti circondano... Ma prima, immagina di dover persuadere qualcuno a fare qualcosa. Non importa cosa sia. Potrebbe essere per darti un lavoro. Potrebbe essere per promuoverti. Potrebbe essere per uscire a cena con te. E se sapessi esattamente cosa motiva o fa comportare questa persona in un certo modo? In altre parole, cosa succederebbe se potessi identificare rapidamente i suoi pensieri, le sue convinzioni e soprattutto il suo processo decisionale? E ancora meglio, se sapessi - in base a queste informazioni - esattamente cosa dire e come dirlo per convincerla a dire "sì"? Bene... tutto questo è esattamente ciò che ti offre il manuale di PNL di Roberto Morelli, un punto di riferimento nel campo della persuasione in Italia. Sarà come avere una cassetta degli attrezzi per persuadere la mente umana, sempre a tua disposizione. Puoi applicare queste tecniche nello sviluppo personale, nella vendita, nelle relazioni, nel parlare in

pubblico, persino nel rapporto con i tuoi figli grazie ai principi di base e gli strumenti più importanti della Programmazione Neuro Linguistica... Questa guida si sofferma solo sugli aspetti della PNL che fanno davvero la differenza, cioè su quelli che generano più risultati concreti nel mondo reale. Imparerai, tra le altre cose: Le più innovative metodologie per gestire le tue emozioni, comprendere te stesso e il tuo interlocutore e utilizzare il linguaggio come un potente strumento persuasivo per raggiungere i tuoi obiettivi in ogni ambito. Scoprirai come fare da "guida" per portare l'altra persona verso nuovi modi di ragionare, verso nuovi punti di vista, il tutto perché sei riuscito ad instaurare un rapporto di fiducia e comprensione. Come aumentare drasticamente la tua assertività e ottenere sempre ciò che desideri, sia professionalmente che privatamente. Come diventare una persona incredibilmente popolare di cui tutti vorrebbero circondarsi. Come comprendere e analizzare le persone intorno a te e costruire relazioni interpersonali profonde

(scoprirai anche come interpretare i microsegnali, così saprai sempre la cosa giusta da fare). Come fare delle critiche costruttive che permettono di focalizzare le aree di miglioramento su cui lavorare (in questo modo non si colpisce direttamente l'Ego della persona e si raggiunge facilmente l'obiettivo). Come gestire le obiezioni durante una vendita, in particolare quando al tuo cliente non è piaciuto qualcosa che hai detto, oppure quando gli è sfuggito qualche particolare importante. Come entrare in empatia e rassicurare il cliente per abbassare le barriere che ti separano da lui con la strategia della "carezza". Insomma, scoprirai come convincere gli altri per farti dire di sì senza alzare la voce o usando parole dolci. Quello che scoprirai non c'entra nulla con robe simili, al contrario saprai come persuadere nel lavoro, in famiglia o in amore con delle strategie precise e replicabili. Quelle che sembrano le abilità di un mentalista potrebbero presto far parte del tuo repertorio. Cosa può significare per te avere tutto questo sempre a portata di mano? Sei pronto a migliorare subito la tua

comunicazione, la tua leadership, le tue relazioni e la tua autostima? Allora scegli il formato che più preferisci tra eBook, libro cartaceo o audiolibro e ordina subito la tua copia! Comunicare il Circolo. Guida pratica alla comunicazione e alla promozione dei Circoli sportivi, del tempo libero, del wellness Unicomunicazione.it Un modello facile e applicabile a qualsiasi azienda o professionista Conquistare nuovi clienti è sempre più costoso e difficile. E non basta più soddisfarli per averne tanti e fedeli: per trasformarli in fan e testimonial entusiasti bisogna farli innamorare! Come? Con sei strategie relazionali il cui acronimo è **CARDIO** Coinvolgi Emoziona il tuo pubblico, fallo partecipare e rendilo protagonista. AscoltaPrima di fornire risposte e soluzioni, scopri quali sono i veri bisogni da soddisfare. RaccontaPer cosa sei diverso da tutti i concorrenti? Mettici la faccia e trasmettilo, in modo trasparente e autentico. DeliziaVuoi far esclamare wow al cliente? Fagli vivere una customer experience sorprendente! Impara L'innovazione richiede formazione

continua. Orienta Ispira e motiva clienti e team con idee, valori e scelte. Per ognuna di esse, sono illustrate esperienze di successo replicabili dal piccolo artigiano così come dal produttore industriale. CardioMarketing non è un'utopia, ma una filosofia pragmatica che porta risultati straordinari: l'unico vantaggio competitivo sostenibile è farsi rispettare, amare e scegliere ogni giorno. Perché il cuore del business è far battere il cuore del cliente! Un manuale completo di tecniche per la tua crescita professionale e personale FrancoAngeli 1060.179 ISI-CNV 1060.263 *Trovare clienti non basta: conquista il loro cuore costruendo relazioni felici, durature e profittevoli* FrancoAngeli Opera di professionisti della consulenza alla vendita e alla comunicazione, una guida chiara, rigorosa e coinvolgente. Le tecniche di motivazione all'acquisto in un viaggio tra le applicazioni della Programmazione Neurolinguistica e la consulenza di vendita. Un volume corredato di un CD audio e da esercizi

pratici riguardanti le fasi principali della vendita. Un aiuto efficace e sicuro per chi vuole acquisire consapevolezza delle proprie potenzialità e accrescere il proprio successo professionale. **Corso rapido di PNL per la vendita** PNL per la vendita. Tecniche e strategie di programmazione neuro-linguistica applicata alla vendita e al businessPnl Per La Vendita: Tecniche Di Programmazione Neurolinguistica Per Vendere Tramite Comunicazione, Persuasione, Manipolazione Mentale, Sed 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.

Tecniche Di PNL e Coaching per Venditori Di Successo FrancoAngeli 1060.144

Pnl FrancoAngeli Arricchito di nuovi capitoli e aggiornamenti, torna uno dei libri più apprezzati sulla Programmazione Neuro-Linguistica, il manuale pratico che ha fortemente contribuito alla sua diffusione: PNL al lavoro. Il best-seller di Sue Knight, oggi arrivato alla sua terza edizione e ormai tradotto in 14 lingue, mostra come mettere la PNL letteralmente al lavoro nei suoi principali campi di applicazione. Leggendo e rileggendo i suoi capitoli, ne trarrete quella particolare attitudine che contraddistingue chi ha già scoperto la PNL: un senso di meraviglia misto a curiosità di fronte ai meccanismi della mente, una predisposizione alla ricerca dell'eccellenza e delle soluzioni efficaci, una tendenza a fare della propria vita personale e

professionale un luogo meraviglioso dove scegliere ogni giorno di vivere.

Scopri la Programmazione Neuro-Linguistica per migliorare la tua vita personale e professionale FrancoAngeli

Il benessere, proprio e degli altri, come chiave per il successo. È questo il segreto della carriera di Mario Giglio, prima personal trainer, oggi coach tra i big del settore del benessere.

Professionista di fitness e alimentazione, il coach del benessere aiuta le persone a migliorare le proprie abitudini alimentari e a raggiungere la forma fisica desiderata. Insomma, le guida a sentirsi meglio con se stesse, più felici guardandosi allo specchio e di conseguenza più a loro agio in mezzo agli altri. Partendo dalla pratica di questo nuovo mestiere, Giglio ha costruito un vero e proprio sistema di marketing e vendita capace di funzionare in modo continuo e ripetibile, per gestire senza difficoltà grandi flussi di clienti e aumentare le entrate a prescindere dal tempo dedicato a ognuno. Pagina dopo pagina, l'autore ci

racconta la propria esperienza personale e spiega come trasformare la professione in business, cosa occorre per diventare un professionista del benessere di successo e in che modo strutturare un'offerta di coaching per ottenere più contatti e convertirli in clienti.

Insomma, come costruire la propria fortuna nel settore del benessere, nutrizione e sport.

Utilizzo di modelli di counseling integrato in azienda Independently Published

Questo è un libro unico. Ciò che andremo a vedere in questo libro è un argomento molto particolare e trasversale, che è possibile applicare alla vendita, al copywriting, al marketing di qualsiasi genere. La 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. È interessante conoscere queste strategie per poterle

riconoscere quando vengono applicate su di noi: si tratta di tecniche segrete, finora conosciute solo dalle più grandi aziende che daranno accesso a risultati incredibili. PS: Ci siamo passati tutti. Leggendo questo testo riconoscerai diversi metodi che sono stati applicati anche su di te, per portarti a credere o ad acquistare qualcosa. Mind Hacking ti svela i segreti di marketing e manipolazione mentale delle più grandi aziende. Ecco un assaggio. Creare affinità con il cliente Usare la trasparenza e l'intrigo a tuo vantaggio Concedere lusinghe e licenze Creare un rituale Dimostrazioni e demo Quali numeri usare a tuo favore Appello all'autorità Trucco psicologico: crea due gruppi Scopri e gestisci la resistenza all'acquisto Procedi per passi Quando essere aggressivi con la vendita Offrire una falsa alternativa Fare leva sull'avidità Sfruttare le novità Soddisfare l'ego del cliente Creare un senso di urgenza Destabilizzare le credenze del cliente Gestire i presupposti, soprattutto se falsi Creare familiarità Instillare l'idea nella mente Fare leva su speranze e paure Gioca

con l'investimento di tempo
Venditori eccellenti con la PNL. Manuale pratico
Unicomunicazione.it
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 perchè cresca in autonomia Fai leva su speranze e paure del cliente per guidare il pensiero politica, partiti e candidati a servizio dei cittadini-elettori FrancoAngeli 1060.134 Tecniche Di Influenza e Manipolazione Mentale FrancoAngeli La PNL è una raccolta di

modelli e tecniche per aiutarti a comprendere meglio te stesso e le altre persone. Grazie a questo libro puoi: • creare una comunicazione più efficace; • eliminare convinzioni e comportamenti che ti possono bloccare; • imparare nuove tecniche per ottenere ciò che desideri. Cos'è la PNL è una straordinaria introduzione alla PNL per tutti. Molto chiara, completa e ricca di esempi ed esercitazioni, spiega come applicare i principi fondamentali della PNL alle aree più importanti della tua vita.

Related with Pnl Per La Vendita Tecniche E Strategie Di Programmazione Neuro Linguistica Applicata Alla Vendita E Al Business:

- Text Scanning Technology In Brief Nyt : [click here](#)