

## Come Vendere In Negozio Abbigliamento E Calzature: Abbigliamento E Calzature (Manuali)

1065.107

Come diventare venditori eccezionali? Come creare le condizioni affinché il cliente compri più di quello per cui era entrato in negozio? Facendo emergere i suoi bisogni più nascosti in modo persuasivo e coinvolgente.

Manuale per lo sviluppo delle competenze

raccolta generale di giurisprudenza civile, commerciale, penale, amministrativa ...

Come Creare un'Impresa in Dropshipping e Diventare un Vero Imprenditore Senza Investimenti

Scrivere per il web

How to sell in a store. Manual for clothing and footwear

E - commerce sensoriale. Come vendere col sesto senso digitale

Vendere Online Senza Magazzino

1060.247

Nessuna donna ha mai saputo resistere al corteggiamento di Fitz-Robbins Monckton, duca di Groveland. È bello e ricco, le sue prodezze amorose sono ben note e perfino richieste dal gentil sesso. Tra una relazione e l'altra, però, Fitz si occupa anche di investimenti. E quello che gli frutterà di più è il progetto di un quartiere di lusso per il quale sta acquistando tutti gli immobili di una zona della città. Ma la libreria di Rosalind St.Vincent sembra non avere prezzo. Così Fitz decide di mettere in campo la sua famosa abilità di persuasione, certo di avere successo. E invece avrà una sorpresa: l'unica donna che sa dirgli di no è l'unica a cui non può rinunciare.

Non ci sono più i clienti di una volta. Nuove strategie per nuovi clienti

Il negozio come "macchina per vendere"/ a cura dell'Isdi in collaborazione con l'Olivetti

Come usare la comunicazione non verbale in negozio

Addetto Vendite Migliore: SI Può!

Come vendere di più in negozio

LA BIBBIA PER AUMENTARE LE VENDITE: Segreti e tecniche per aumentare il tuo fatturato con modelli di business e strategie di vendita e marketing. Moltiplica il tuo fatturato

Il Foro italiano

Ti piacerebbe diventare un vero e proprio professionista delle vendite in negozio in grado di raddoppiare, sin da subito, i tuoi risultati commerciali e di garantire un servizio d'eccellenza ai tuoi clienti? C'è chi crede che “venditori si nasce” eppure la verità è un'altra: quello di addetto vendite è un mestiere che richiede preparazione e studio continuo. Non puoi di certo improvvisare come tanti commessi! Secondo autorevoli ricerche di mercato, il 68% delle attività perde clienti a causa di inadeguati standard di servizio. Come fare, allora, per invertire questa triste tendenza? La buona notizia è che anche tu puoi diventare un vero e proprio professionista in negozio, imparando a gestire al meglio i tuoi clienti ed evitando i gravi errori che fanno sfumare tante vendite. In questo libro, il primo e unico in Italia rivolto al ruolo di addetto vendite, ti rivelerò in maniera molto pratica, semplice e con una lunga serie di esempi, tutte le migliori tecniche e modalità operative usate con successo dai più grandi professionisti del mondo del commercio per rendere vincente la propria attività. ALL'INTERNO DI QUESTO MANUALE SCOPRIRAI, CON LA MASSIMA PRATICITA': Come è cambiato il servizio nel mondo dei retail. I veri segreti per “essere” un addetto vendite migliore in negozio. Qual è il giusto modo di comunicare con i clienti per vendere. Come fare le migliori domande ai clienti e ascoltarli con efficacia. Quali sono i principi utili da seguire per vendere in negozio. Come far leva su bisogni, emozioni, motivazioni d'acquisto e criteri di scelta dei clienti. Le procedure vincenti da seguire per accogliere e gestire al meglio i clienti in negozio. I metodi studiati e applicati dai professionisti della vendita per persuadere i clienti all'acquisto, con autorevolezza. Le frasi killer: quali sono, come evitarle e sostituirle. Le migliori risposte per superare le obiezioni dei clienti e vendere di più in negozio. Come gestire i reclami da vero professionista, rendendo il cliente più che soddisfatto. AUTORE Mariano Tria, socio amministratore della Edison Consulting, Dottore in Economia, dal 1996 è il Formatore di una lunghissima serie di aziende, in tutt'Italia. E' specializzato nella vendita e nel comportamento organizzativo per il settore Retail. Ha svolto oltre 26.500 ore di formazione, a cui hanno partecipato circa 81.000 persone, in particolare titolari di negozi, store manager e addetti vendite. E' consulente esterno di diverse imprese dei retail, nelle quali si occupa dello sviluppo delle risorse umane, lavorando sull'equilibrio fra benessere organizzativo e miglioramento delle performance di vendita. Selezione personale di vendita, crea "squadre" per i negozi e le forma, portandole a standard di eccellenza. Dal 1993 è giornalista pubblicista.

Aprire il tuo negozio sul web Con Fera digitale e il web 2.0 aprire un negozio online e guadagnare è diventato potenzialmente alla portata di tutti e con investimenti esigui. Chiaramente occorrono impegno, passione e perseveranza, e studio delle strategie. Nel web è molto profittevole vendere infoprodotti ma non sono l'unico prodotto che si può vendere, potenzialmente con le giuste strategie si può vendere di tutto! Impara le strategie di vendita e come aprire un negozio online con questa guida di 70 pagine! In questo manuale impari: -Introduzione -Non solo infoprodotti -Un busines di vecchia data -Da fisico a virtuale -Aprire un negozio online a costo zero -Aprire un negozio online “Chiavi in mano” -Strategie per la dinamicità del negozio -Conclusione Impara ora come aprire il tuo negozio online e generare rendite automatiche! Ebook con diritti di rivendita! Puoi vendere questo ebook e tenere per te il 100% del guadagno!

Il foro italiano

Ecommerce

Come Avviare un Dropshipping Di Successo con AliExpress

Il negozio come «Macchina per vendere»

Come vendere in negozio

Franchising: affidarsi conviene?

una professione storica proiettata nel futuro : dal Re Sole ad oggi, il lungo cammino del professionista al centro della moda

Programma di Dalla Vetrina al Magazzino Come Allestire il Negozio, Scegliere gli Addetti alla Vendita e Conquistare i Clienti
COME ALLESTIRE LE VETRINE E GLI SHOWROOM
Come fare della vetrina il biglietto da visita del tuo negozio. Come creare una vetrina che riesca a emozionare il cliente. Come offrire dei saldi onesti e convenienti per soddisfare il cliente. L'importanza di creare un contatto tra il cliente e l'articolo in vendita. Come cambiare spesso lo showroom per renderlo sempre nuovo.
COME GESTIRE IL PRIMO CONTATTO CON IL CLIENTE
Come una vetrina invitante può convincere il cliente a entrare in negozio. L'importanza di stabilire un contatto umano con il cliente. Come comportarti quando hai a che fare con un cliente per la prima volta. Come accogliere il cliente per farlo sentire a suo agio e ben accetto. Come trarre beneficio dalle parole e dai consigli di un cliente.
COME RIUSCIRE A CAPIRE COSA VOGLIONO I CLIENTI
Cosa significa ascoltare un cliente andando oltre le sue parole. Come interpretare i desideri di un cliente osservando i suoi comportamenti. L'importanza di cogliere ogni singola sfaccettatura del cliente per riuscire a vendere. Come una battuta può semplificare la trattativa di compravendita.
COME RAGGIUNGERE ALTI LIVELLI DI PROFESSIONALITA'
In che modo organizzare il lavoro senza esserne sopraffatto. Perché è importante controllare l'emotività e comportarsi sempre in modo professionale. Come riconoscere il momento in cui è necessario un aiuto esterno per risolvere i problemi. Cosa significa investire nella formazione professionale e perché è importante nel tempo. Come mettere in pratica gli insegnamenti formativi per assicurarti dei risultati.
COME SCEGLIERE E GESTIRE I DIPENDENTI
Come individuare le risorse adeguate attraverso un'attenta e meditata selezione. Perché fornire e chiedere il maggior numero di informazioni possibili al candidato. Perché dare importanza alla maturità sociale del candidato. Come ottenere stima, fiducia e responsabilizzazione dai tuoi collaboratori.
COME VALUTARE LA PRODUTTIVITA' DEI COLLABORATORI
Come diventare esperto nel calcolare i tempi del lavoro in negozio. L'importanza di coinvolgere i collaboratori per migliorare le attività. Come individuare gli aspetti su cui fare leva per incrementare gli acquisti. Come intuire i desideri del cliente e guidarlo all'acquisto del prodotto giusto.
COME GESTIRE IN MODO EFFICIENTE IL MAGAZZINO
L'importanza di investire nel magazzino come in qualsiasi altro reparto. Come cercare, assumere e formare il magazziniere. Come integrare l'attività del magazziniere con quella dell'intero negozio. Come gestire le scorte in base alla loro utilità e non alla loro quantità.
COME RIUSCIRE AD APRIRE IL TUO NEGOZIO
Come individuare una location strategica per il tuo negozio. Come capire cosa vendere in base al target di riferimento e alle tue passioni. L'importanza di pianificare tutto attraverso un business plan professionale. Come scegliere il momento migliore dell'anno per aprire in base al mercato e agli eventi.

Scopri come aprire un sito di e-commerce e renderlo redditizio! Vorresti progettare il tuo negozio online in modo da incrementare le vendite? Ti piacerebbe imparare a gestire un e-commerce in modo che generi profitto nel tempo? Quali sono le giuste strategie e strumenti per vendere online? Viviamo in un mondo nuovo, in cui le persone sono sempre più online, vogliono tutto e subito. Essere presenti su internet è ormai indispensabile e condizione necessaria per poter incrementare i propri guadagni. Grazie a questo libro imparerai ad aprire, pianificare e a gestire un negozio di e-commerce. Un manuale pratico che ti permetterà di affrontare nel modo migliore, tutte le fasi che consentono l'apertura di un negozio online. Scoprirai come progettare l'interfaccia grafica in modo da catturare visitatori e farli diventare dei clienti fidelizzati, imparerai a calcolare il tuo budget di investimento e ad organizzare al meglio il tuo sito. Tecniche e metodi specifici per imparare a costruire un e-commerce di successo, vendere su ogni tipo di device e incrementare i tuoi guadagni! Ecco che cosa otterrai da questo libro: Che cosa è il commercio elettronico Quali sono le differenze tra il commercio tradizionale e quello online Le fasi dei passaggi per aprire un negozio online La pianificazione di un negozio online Le fasi del modello delle 5A Gli step per calcolare la nostra capacità di investimento Le modalità per affrontare le sfide del mercato La progettazione dell'interfaccia grafica del sito Come organizzare il sito di e-commerce I dettagli essenziali per la presentazione del prodotto Supply Chain I metodi di pagamento I vari canali comunicativi e come sfruttarli al massimo Gli strumenti per aumentare il successo di un e-commerce La gestione delle recensioni e dei commenti I principi normativi del commercio on-line E molto di più! Pianificare e strutturare un negozio online è indispensabile nell'epoca in cui viviamo. Grazie all'E-commerce è possibile guadagnare, incrementare il proprio capitale e ottenere ottimi risultati! Scopri subito come fare! Scorri verso l'alto e fai clic su "Acquista ora"!

Selezione del personale e valutazione del potenziale nel retail e nella Grande Distribuzione. Esperienze, strumenti e tecniche

Abbigliamento e calzature

Nuove lettere del venerabile monsignor Giovanni di Palafox vescovo d'Angelopoli scritte a' Superiori della Compagnia del Messico, tradotte ultimamente dal linguaggio spagnolo nell'italiano. Colle due lettere scritte dall'istesso monsignore alla santita d'Innocenzio 10. sul medesimo soggetto de' PP. Gesuiti

La giustizia penale rivista critica settimanale di giurisprudenza, dottrina e legislazione

Della Volpe, Cantimori, De Ruggiero, Lombardo-Radice

La guida completa per vendere online. Scopri i segreti del web marketing per vendere su internet.

Nuove strategie per nuovi clienti

1060.236

Programma di Vendere Senza Magazzino
Come Creare un'Impresa in Dropshipping e Diventare un Vero Imprenditore Senza Investimenti
COME IMPADRONIRSI DI UN'IDEA INNOVATIVA
Come creare un'impresa dal nulla e senza spese di start-up. Quali e quanti sono gli strumenti indispensabili per un dropshipper. Quali sono gli errori più frequenti e come evitarli durante l'avvio della tua impresa.
COME SCEGLIERE IL MIGLIOR FORNITORE IN DROPSHIP
Quali e quante opportunità offre il campo dell'informatica e quali sono i maggiori rivenditori. Cataloghi multipli e pacchetti full optional: cosa sono e come scegliere la soluzione a te più congeniale. Quali e quanti sono i settori di investimento e i rispettivi costi e vantaggi.
COME CREARE LA TUA NUOVA AZIENDA
Quali sono le caratteristiche fondamentali che un fornitore in dropship deve avere. Perché il nome a dominio è così importante, come sceglierlo e dove acquistarlo. Come creare siti partendo da zero e in maniera completamente gratuita.
COME FAR DECOLLARE IL TUO NEGOZIO ONLINE
Come effettuare e gestire una buona comunicazione sul web. Come sfruttare il canale dei Social Network per farsi pubblicità. Come ottenere una buona indicizzazione e creare pubblico per il tuo sito.

Il Manuale Operativo per Vendere di Più, Evitare Gravi Errori in Negozio e Non Essere un Commesso
Qualunque guida comparata alla comunicazione scritta e verbale

Vendere Senza Magazzino. Come Creare un'Impresa in Dropshipping e Diventare un Vero Imprenditore Senza Investimenti. (Ebook Italiano - Anteprima Gratis)

Come vendere in negozio. Manuale per abbigliamento e calzature

You are welcome. Vendere in negozio ai clienti di tutto il mondo

Come vendere col sesto senso digitale

Vendita e cross-selling

Ti piacerebbe iniziare una tua attività indipendente su Internet senza rischiare troppo? Hai sentito parlare di dropshipping e vorresti saperne di più? Questo libro fa per te! Questo volume, di oltre 240 pagine, realizzato in collaborazione con HTML.it, e con la partnership di AiDropship ti permetterà di scoprire tutto quello che devi sapere per iniziare la tua nuova attività di vendita on line senza magazzino. Seguendo passo passo le istruzioni contenute nel libro potrai avviare un vero e proprio negozio on line, collegato in tempo reale ai fornitori, che non richiederà l'acquisto da parte tua di nessuno stock di merce e che si aggiornerà e si gestirà in maniera automatizzata. Potrai iniziare in tempi rapidissimi, con un investimento iniziale davvero irrisorio e senza avere conoscenze di programmazione, né di marketing digitale o di business. Sarai infatti guidato lungo tutto il percorso di sviluppo della tua nuova attività di business on-line e quindi troverai istruzioni pratiche per la costruzione del negozio (con WooCommerce ed AiDrpship), ma anche per portare avanti le fasi strategiche che precedono l'inizio dell'attività e quelle che la seguono. Ad esempio caprai come selezionare (e dove trovare) i prodotti da vendere. In più troverai delle comode guide all'uso dei principali strumenti di marketing on line che potrai seguire passo passo per ottenere i primi clienti e poi incrementare il volume d'affari dell'impresa. Di seguito alcuni degli argomenti affrontati nel volume:
DROPSHIPPING: COS'È E COME FUNZIONA - COME SUPERARE GLI OSTACOLI DEL DROPSHIPPING ED I LIMITI DI ALIEXPRESS, COME CAPIRE E TROVARE COSA VENDERE - MEDOTO PRATICO PER VALUTARE IL POTENZIALE DEI PRODOTTI DA VENDERE - GUIDA COMPLETA ALL'USO DI WOOCOMMERCE - GUIDA COMPLETA ALL'USO DI ALIDROPSHIP - COME IMPORTARE I PRODOTTI E LE RECENSIONI DEI CLIENTI CON UN CLIC - COME GUADAGNARE CON IL CASHBAC - COME ACQUISIRE ED EVADERE GLI ORDINI AUTOMATICAMENTE - MARKETING DEL NEGOZIO - COME OTTIMIZZARE IL NEGOZIO PER I MOTORI DI RICERCA - COME CREARE UNA CAMPAGNA GOOGLE ADS - COME FARE CONTENT MARKETING - COME CREARE LA PAGINA FACEBOOK DEL NEGOZIO - COME CREARE UN'INSERZIONE PUBBLICITARIA SU FACEBOOK - COME SFRUTTARE GLI INFLUENCER DI YOUTUBE - GUIDA AGLI SHOUTOUT DI INSTAGRAM - COME FARE EMAIL MARKETING - COME USARE LE INSERZIONI PER ACQUISIZIONE CONTATTI DI FACEBOOK - COME USARE MAILCHIMP

1060.254

Come Allestire il Negozio, Scegliere gli Addetti alla Vendita e Conquistare i Clienti

Vendere senza le parole. Come usare la comunicazione non verbale in negozio

Il tutor clinico. Manuale per lo sviluppo delle competenze

Dalla Vetrina al Magazzino. Come Allestire il Negozio, Scogliere gli Addetti alla Vendita e Conquistare i Clienti. (Ebook Italiano - Anteprima Gratis)

Esperienze, strumenti e tecniche

Inizia subito una nuova attività gestendo un tuo Shop Online!

Agente di moda

1060.270

Registra un aumento del fatturato e un incremento delle vendite pianificando e applicando una strategia di Marketing vincente! Sei il titolare di un negozio e non sai come reggere l'urto della crisi? Vuoi scoprire come differenziarti dalla concorrenza? Ti piacerebbe aumentare e fidelizzare la tua clientela con successo? Con la crisi economica che stiamo attraversando, i titolari e i gestori di un'attività commerciale rilevano notevoli difficoltà nel registrare un discreto livello di fatturato. Il segreto sta nel mettere in atto un efficace piano Marketing, non solo per sopravvivere nel mercato di competenza, ma anche per realizzare un vantaggio significativo sui competitor. Bisogna imparare a gestire il negozio in modo efficace e ad applicare tutte quelle strategie necessarie, atte ad accrescere o a migliorare l'immagine dello store stesso e a riscontrare, di conseguenza, un aumento delle sue vendite. Grazie a questo libro conoscerai, nel dettaglio, gli errori più comuni che i commercianti compiono durante la propria attività, e apprendrai, di seguito, i consigli e i rimedi utili per la risoluzione di tutti questi problemi. Ti addenterai nel mondo del Retail e imparerai le basi essenziali di un'ottima strategia di Marketing. CapitoLO per capitolo, osserverai come sia fondamentale rafforzare il posizionamento e la specializzazione del punto vendita, capirai come acquisire nuovi clienti a costi zero e come fidelizzarli successivamente, come garantire un'eccellente esperienza d'acquisto ai consumatori che visitano lo store, e come sia necessario digitalizzare la propria attività. In sintesi, assimerai i segreti per respingere i periodi di crisi, per vendere di più, e per accrescere il proprio fatturato. Ecco che cosa otterrai da questo libro:
- Quali sono i problemi del commerciante di oggi.
- Le soluzioni errate e gli sbagli comuni nella gestione del negozio.
- Lo sviluppo e la diffusione del Retail.
- L'importanza di una buona gestione finanziaria e amministrativa.
- Le basi del Marketing, il posizionamento e la specializzazione.
- Come acquisire nuovi clienti a costo zero.
- Come fidelizzare i propri clienti.
- Analisi e descrizione delle fasi della vendita.
- La differenza tra le tecniche di Up - selling e di Cross - selling.
- Come procedere a un'organizzazione ottimale.
- E molto di più! Gestire ed essere responsabile di un'attività di vendita al dettaglio è più complicato di quanto si possa pensare. Se vuoi scoprire come superare gli ostacoli della crisi economica e come operare in modo convincente nel mercato, allora hai la soluzione giusta per te! Scopri subito come fare! Scorri verso l'alto e fai clic su "Acquista ora"!

Vendere in negozio ai clienti di tutto il mondo

annotazioni, considerazioni e suggestioni per quanti intendono conoscere la scrittura on line

Vendere

raccolta generale di giurisprudenza civile, commerciale, penale, amministrativa

Più vendite in negozio. Come vendere (e tanto) senza perdere di vista la soddisfazione del consumatore

Risposte strategiche alla concorrenza commerciale

1060.220

Come vendere in negozio. Abbigliamento e calzatureAbbigliamento e calzatureFrancoAngeliCome vendere di più in negozioVendita e cross-sellingEdizioni Lindau

Come diventare un asso della vendita. L'arte di conquistare nuovi clienti e mantenerli fedeli per sempre

Come vendere in negozio. Abbigliamento e calzature

Visual merchandising. Dal marketing emozionale alla vendita visiva

abbigliamento-calzature

Visual merchandising per il bambino e la prima infanzia

L'arte di conquistare nuovi clienti e mantenerli fedeli per sempre

Riforma del collocamento e mercato del lavoro

Il testi affronta i principali aspetti dei diversi contratti di distribuzione, concentrando l'attenzione sulle questioni pi ù frequentemente oggetto di controversia.
CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE è composto da sei parti:
1. caratteristiche e funzioni dei contratti distribuzione con focus sulle problematiche da affrontare in caso di rapporti internazionali;
2. contratto di agenzia: l'origine di questa figura, la nozione di agente, il suo sviluppo in ambito europeo e nel nostro ordinamento, i diritti e gli obblighi delle parti, la remunerazione dell'agente, l'indennità à di fine rapporto (e relative problematiche connesse), i rapporti con l'Enasarco, la risoluzione delle controversie, ecc.;
3. altre figure di intermediari, tra i quali i procacciatori d'affari e gli incaricati delle vendite dirette;
4. contratti di concessione di vendita e franchising;
5. problematiche collegate alla normativa antitrust;
6. distribuzione attraverso internet.
In questa seconda edizione ogni capitolo è stato arricchito ed aggiornato con le pi ù recenti evoluzioni giurisprudenziali; è stato altres ì realizzato un aggiornamento dell'opera alla luce del recentissimo regolamento europeo (Reg. 720/2022 del 10/05/2022 in vigore dal 1° giugno 2022) e relative linee guida esplicative sugli accordi verticali (c.d. VBER) con riferimento agli aspetti che si riflettono su distribuzione esclusiva, distribuzione selettiva, franchising, vendite su internet.

1060.207

Come decidere il tuo destino di venditore. Integrazioni metodologiche all'applicazione della PNL alla vendita

Splendido peccato (I Romanzi Extra Passion)

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

Sulla crisi dell'attualismo

Il percorso strategico della comunicazione

Contratti di distribuzione

Aprire il tuo Negozio sul Web