

Come Conquistare Il Cliente Il Metodo Success Insights Per Eccellere In Qualsiasi Negoziazione

1796.259

Intuito e metodo manageriale devono viaggiare insieme se si vuole avere garanzia di longevità e successo aziendale. Il tentativo di questo libro è di illustrare agli imprenditori delle medio/piccole aziende come affrontare questo delicato momento di piena rivoluzione industriale. (fonte: editore).

pianificare, valutare, decidere e gestire : obiettivi, strumenti e modelli della comunicazione con i mass media

Agente di moda

il metodo success insights per eccellere in qualsiasi negoziazione

Come Distinguersi dagli Altri e Conquistare i Clienti Attraverso l'Ascolto Attivo e l'Arte delle Domande

Le strategie e le tecniche dei migliori venditori del mondo

Essere leader non basta. Come costruire una leadership per il benessere e l'efficienza

1060.196

Programma di Tecniche di Vendita Strategie Avanzate per Venditori di ogni Livello COME COMPIERE PASSI VELOCI NEL SETTORE DELLA VENDITA Come sperimentare e sviluppare le tue capacità di vendita. Perché è importante non prendere troppo seriamente i rifiuti. Come fare per non scoraggiarsi di fronte a un no. Come fare la scelta giusta del tempo per ottenere successo ad ogni contratto. Come riuscire a vedere le persone che hanno le capacità di decidere. QUALI STRATEGIE UTILIZZARE PER MIGLIORARE LE TUE VENDITE Come deve comportarsi e cosa deve fare un bravo venditore. Le regole da non dimenticare per avere successo nella vendita. Come fare in modo che il cliente non si trovi nella condizione di poter dire no. Come illustrare un prodotto convincendo il cliente e come prevenire le obiezioni. Come dare per scontata una conclusione positiva non manifestando incertezza. COME SAPER COMUNICARE LA GIUSTA IMMAGINE TUA E DEL TUO PRODOTTO Come coinvolgere tutti i collaboratori d'impresa e come indagare sul cliente per stabilirne i bisogni. Come stabilire gli indici di misurabilità per tenere sotto controllo il grado di soddisfazione del cliente. Quanto conta pensare positivamente e avere fiducia in te stesso. L'importanza di saper osservare, saper chiedere e saper trasformare i punti negativi in positivi. Come riuscire a fare in modo che il cliente si convinca da solo gestendone il colloquio. COME PUOI FARE PER PERFEZIONARE LE TUE ABILITA' Apprendere i 4 livelli della vendita: inferiore, superiore, medio e medio superiore. Come studiare e capire il tipo di cliente che hai di fronte. Come riuscire a distinguere tra clienti potenziali qualificati e semplici curiosi. Come riuscire a vendere alle persone che hanno la possibilità di decidere. Come capire quando è il momento giusto per aggredire il mercato e quando attendere. COME RIUSCIRE AD EVITARE LE TRAPPOLE BRILLANTEMENTE Cosa fare per non accettare lo svilimento oppure per mandare segnali di rifiuto dello svilimento. Come ignorare quanto è stato detto e continuare a negoziare oppure accettarlo e argomentare. L'efficacia della strategia di imporre un termine più breve all'esigenza di un compratore. Come negoziare il "cattivo" con il "buono" tenendo conto solo delle esigenze dell'acquirente. QUALI SONO GLI ARGOMENTI CHE PUOI APPROCCIARE PER CONQUISTARE IL CLIENTE Imparare a riconoscere le variabili da cui dipende il colloquio di vendita. Le qualità necessarie che un venditore deve avere per riuscire a vendere. Come riuscire a sviluppare e costruire i colloqui di vendita sulla base della persona che hai di fronte. Come il venditore diventa centrato e orientato al cliente studiando a fondo i propri prodotti. L'importanza di essere attenti osservatori per captare i segnali verbali e non verbali del cliente. COME RIUSCIRE A FIDELIZZARE IL TUO CLIENTE E NON PERDERLO Come ascoltare il cliente per evitare che passi alla concorrenza. Come attivare un programma di miglioramento del servizio per conquistare la fedeltà del cliente. Come coinvolgere i clienti per aprire le porte al miglioramento aziendale. Come fidelizzare il cliente facendolo sentire un partner con cui lavorare.

Come prendersi i clienti degli altri

Clima aziendale e gestione delle risorse umane. 270 fattori per analizzare, interpretare, capire e migliorare la qualità del lavoro

Il consulente perfetto. Come Distinguersi dagli Altri e Conquistare i Clienti Attraverso l'Ascolto Attivo e l'Arte delle Domande.

(Ebook Italiano - Anteprema Gratis)

Le 6 emozioni sul lavoro. Viverle, riconoscerle e utilizzarle per avere successo

Corpo esperto applicato (Cea): un inedito menù di gesti che integra corpo- cervello- mente alla conquista di nuove competenze e

vitalità

Utile e dilettevole! Creatività: risolvere i problemi e divertirsi

1796.290

Quanto sarebbe bello per un imprenditore espandere la propria azienda all'estero così da garantire alla stessa una solidità economica e aziendale di lungo periodo? Riflettici un secondo. Fino a pochi anni fa pensare di vendere all'estero era di esclusivo appannaggio delle grandi multinazionali. Oggi non è più così. Di certo il mercato domestico non potrà più garantire la sopravvivenza di un'azienda nel prossimo futuro. Motivo per il quale l'internazionalizzazione non può più essere vista come una scelta bensì come un obbligo per tutte le imprese, indipendentemente dal settore di riferimento o dalla propria dimensione. È vero, avvicinarsi ai mercati esteri non è qualcosa che può essere fatta dall'oggi al domani. Si tratta infatti di un processo di espansione pieno di insidie e difficoltà che molto spesso porta l'imprenditore italiano a desistere da tale opportunità prima ancora di iniziare. Se ti dicessi adesso che conquistare nuovi clienti sui mercati internazionali con metodi e strumenti innovativi è davvero possibile, ci crederesti? In questo libro, ti mostrerò le tecniche e gli strumenti innovativi che ti permetteranno di padroneggiare il processo di internazionalizzazione aziendale nel migliore dei modi attraverso il Digital Export Management.

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PER L'AUMENTO DEL FATTURATO Come capire in quale fase si trova la propria azienda. Il modo più efficace per definire con chiarezza la propria macro-strategia di internazionalizzazione. Per quale motivo l'aumento di fatturato altro non è altro che una diretta conseguenza del processo di internazionalizzazione dell'impresa. **I 3 PASSI PER UN BUON PROGETTO DI SVILUPPO EXPORT** Per quale motivo anche per un progetto di export la pianificazione gioca un ruolo fondamentale. Come individuare i mercati target più appetibili attraverso precise strategie di analisi. Per quale motivo i competitor sono una fonte strategica di informazioni. **METODO E STRUMENTI GIUSTI PER UN EXPORT DI SUCCESSO** Per quale motivo la comunicazione è alla base della vendita soprattutto sui mercati internazionali. Come usare efficacemente strumenti dedicati per la vendita come le banche dati specializzate e quelle intelligenti. Come organizzare il processo di vendita anche mediante l'utilizzo di strumenti specializzati come il CRM. **L'APPROCCIO OPERATIVO**

ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE Quali sono i due aspetti da tenere particolarmente in considerazione nell'export. L'importanza di approfondire tutti gli strumenti di pagamento internazionale. Il modo più efficace per trovare nuovi clienti in maniera metodica ed efficace. **DIGITAL EXPORT: LE NUOVE TECNOLOGIE PER LA TUA IMPRESA** La Buyer Persona: cos'è, in cosa consiste e perché è fondamentale definirla per capire il proprio cliente ideale. Come creare un percorso commerciale che porti un contatto a diventare proprio cliente. Il segreto per sfruttare al massimo la potenza degli strumenti digitali applicati all'export. **L'AUTORE** Maurizio Di Cola, dopo aver conseguito la Laurea in Scienze Politiche ed Economiche ed il Master in Law and Economics (LL.M.) presso l'Università di Rotterdam, ha ottenuto il titolo di Dottore di Ricerca in Diritto ed Economia presso la LUISS Guido Carli. Ha ricoperto diverse posizioni in organizzazioni internazionali come la Commissione Europea ed in aziende private. Dopo aver ottenuto il titolo di Dottore Commercialista, da oltre dieci anni svolge l'attività di consulenza per l'internazionalizzazione delle PMI. Nel corso della sua attività di consulenza ha stretto numerose partnership con i principali attori nel settore dell'Internazionalizzazione come la Co.Mark Spa oppure la Camera di Commercio Internazionale (ICC) sede italiana.

La fiducia intelligente

Teoria e pratica degli uffici stampa

Tre regole per fare un business plan

Personal energy. Una mappa per potenziare le proprie energie mentali

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

Programma di Il Consulente Perfetto Come Distinguersi dagli Altri e Conquistare i Clienti Attraverso l'Ascolto Attivo e l'Arte delle Domande COME ESSERE UN CONSULENTE DAI DOTTORI DAI DOTTORI DAGLI ALTRI Come distinguersi attraverso la cura del cliente e l'etica del lavoro. Dare valore al cliente tramite l'applicazione dell'ascolto attivo. Come stilare un programma funzionale ed efficace. COME ASCOLTARE, PRENDERE APPUNTI, FARE DOMANDE Come prepararsi al meglio per il primo incontro con il cliente. Il metodo Cornell e l'importanza degli appunti. Come e quali domande porre per formulare le giuste proposte. COME CONVINCERE RASSICURANDO Come costruire progetti a misura di cliente. La fidelizzazione del cliente: tecniche e segreti. Il cliente come amico/partner. COME PROPORRE E OTTENERE L'INCARICO L'autoanalisi preventiva: benefici e funzionalità. Come stilare un contratto di vendita

1060.220

Nella vendita non c'è spazio per tutti

La voglia di dare, l'istinto di avere. Gestione delle risorse umane e conflitti organizzativi

Essere manager. Principi di comportamento per l'ottimizzazione dei risultati gestionali ispirati alla cultura dell'integrazione creativa

Strategie Avanzate per Venditori di ogni Livello

Viverle, riconoscerle e utilizzarle per avere successo

Nuove strategie per nuovi clienti

1796.261

Essere creativi e divertirsi è una bella sfida ma con questa guida pratica, divertente e coinvolgente sarà più semplice. La creatività ha due espressioni fondamentali: l'una utile e l'altra dilettevole. Una differenza che non è sempre così netta, poiché ciò che è utile può rivelarsi anche divertente e viceversa. L'autore, esperto di marketing e consulente per la formazione aziendale, individua quali sono le

tecniche per trovare idee di utilità pratica e guardare in un'ottica nuova alle soluzioni dei problemi – semplici e complessi – generando idee e tecniche che riescano a rilassarci e divertirci. Dai nemici della creatività, al pensiero parallelo, dal giocare con i paradossi fino ai sillogismi bislacchi, questa guida pratica indica gli svariati e curiosi percorsi attraverso i quali sviluppare le capacità creative che ognuno di noi ha in sé.

Come conquistare il cliente

Conquistare il cliente con la PNL. Da venditori a consulenti d'acquisto con la programmazione neuro linguistica

Basta paura! Manuale di autodifesa psicofisica per non essere vittime sulla strada e nella vita

Impegno totale

Come pagare i debiti e vivere felici. Il primo manuale italiano di educazione all'indebitamento responsabile

Nozioni di organizzazione ed economia dello spettacolo

1796.274

Questo non è solo un libro sul servizio clienti, è molto di più. È una guida pratica per raggiungere gli obiettivi di business della tua azienda conciliandoli con le nuove aspettative dei clienti. Il servizio clienti stesso sta vivendo una rivoluzione tecnologica e culturale: da un lato i clienti utilizzano i social network per ottenere risposte più rapide e risolutive; dall'altro le aziende devono riuscire a integrare i nuovi canali social in modo tale da ottimizzare costi e benefici. Purtroppo il divario tra le aspettative del cliente e quanto offerto dalle aziende è tuttora elevato. In un mercato ipercompetitivo esiste un'unica soluzione: rendere la qualità del servizio clienti l'elemento distintivo della tua azienda, trasformandolo così in un magnete per attrarre, mantenere e fidelizzare i clienti. Semplifica la vita al tuo cliente e lui ti ripagherà con moneta sonante: la sua fiducia nel tempo.

Il segreto per vincere le sfide dell'economia globale. La ricerca dell'eccellenza nel lavoro di gruppo

Smart trust. La fiducia intelligente

Digital Export Management

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

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

Tap That

La vendita è spesso un gioco a somma zero: se vuoi far crescere la tua azienda e conquistare nuovi clienti devi andare a prendere quelli dei competitor. La maggior parte dei venditori si trova a operare in mercati vecchi e sovraffollati in cui l'offerta è talmente ampia che i prodotti e servizi in vendita sono considerati come commodity, beni comuni intercambiabili senza particolari differenze. Per riuscire a sottrarre clienti alla concorrenza bisogna riuscire a far percepire che la propria offerta vale più delle altre e il modo migliore per farlo è pianificare in modo strategico quale cliente sollecitare e il modo migliore per approcciarlo. In questo libro Iannarino insegna a classificare i prospect che potrebbero trarre maggior beneficio dalla collaborazione con voi, a comprendere le priorità e le esigenze di tutte le figure coinvolte in una vendita e a sviluppare un piano sistematico per contattare le persone giuste al momento giusto. Con la strategia adatta, sottrarre clienti alla concorrenza sarà un gioco da ragazzi.

1796.196

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

Come Conquistare Nuovi Clienti Sui Mercati Esteri Con Metodi e Strumenti Innovativi

Manuale di autodifesa psicofisica per non essere vittime sulla strada e nella vita

Raggiungere i risultati con la gestione per processi. Migliorare i processi per essere competitivi

Il codice che vince. Corpo esperto applicato (Cea): un inedito menù di gesti che integra corpo- cervello- mente alla conquista di nuove competenze e vitalità

La vendita persuasiva. Le strategie e le tecniche dei migliori venditori del mondo

1796.262

DALL'AUTRICE USA TODAY BEST SELLER, JENNIFER BLACKWOOD & RC BOLDT La birra non è l'unica cosa che deve essere tenuta sotto controllo. CALLIE Ho un segreto per il quale verrò licenziata, se il mio capo dovesse scoprirlo... ma non dovrebbe essere un problema, se non fosse per il mio collega, Reid Morgan. È arrogante, esasperante e ha una bocca calda e sexy come il peccato, che mi fa venire voglia di prenderlo a schiaffi e di sciogliermi sul materasso. Ora che ha scoperto il mio segreto, sta facendo tutto il possibile per portarmi via il lavoro. REID Ho un problema: la mia collega, alta quanto mezza pinta di birra e con una bocca sputafuoco, che è pronta a soffiarmi la mia promozione. È esasperante, sexy da morire e non riesco proprio a toglierle le mani di dosso. Ora stiamo entrambi

gareggiando per la stessa posizione... e solo uno di noi potrà ottenerla.

La rivoluzione del social customer service: Come attrarre e mantenere clienti attraverso la qualità di servizio

Come essere assertivi in ogni situazione

Come conquistare la fiducia del cliente. Manuale pratico di tecniche di vendita e comunicazione

Il primo manuale italiano di educazione all'indebitamento responsabile

L'Italia e i paesi mediterranei in via di sviluppo

Semplici tecniche di promozione e comunicazione per B&B, appartamenti e case per affitti brevi, agriturismi, dimore storiche e piccoli alberghi a conduzione familiare