



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

Kindel Price:

Vendere senza le parole. Come usare la comunicazione non verbale in negozio pdf - (EUR 0.00);
Vendere senza le parole. Come usare la comunicazione non verbale in negozio epub - (EUR 0.00);
Vendere senza le parole. Come usare la comunicazione non verbale in negozio txt - (EUR 0.00);
Vendere senza le parole. Come usare la comunicazione non verbale in negozio fb2 - (EUR 0.00);
Vendere senza le parole. Come usare la comunicazione non verbale in negozio doc - (EUR 0.00);

SCARICARE LIBRO:

- [Vendere senza le parole. Come usare la comunicazione non verbale in negozio.pdf](#)
- [Vendere senza le parole. Come usare la comunicazione non verbale in negozio.epub](#)
- [Vendere senza le parole. Come usare la comunicazione non verbale in negozio.txt](#)
- [Vendere senza le parole. Come usare la comunicazione non verbale in negozio.fb2](#)
- [Vendere senza le parole. Come usare la comunicazione non verbale in negozio.doc](#)

LEGGERE LIBRO ONLINE:

- [Vendere senza le parole. Come usare la comunicazione non verbale in negozio](#)

Un uso consapevole della comunicazione non verbale può fare la differenza fra un semplice commesso di negozio e un venditore eccellente; fra svolgere bene il proprio lavoro e conquistare i clienti. Chi lavora in negozio sa bene che per ottenere successo, oltre a lavoro e impegno, servono esperienza, attitudine e istinto. Ma quanti negozianti hanno intuito che dietro una buona vendita, oltre al prodotto, c'è dell'altro? Quanti hanno il tempo o l'occasione per "studiare da negoziante", per soffermarsi sui comportamenti da adottare con la clientela o sulle strategie migliori per arrivare alla vendita? Per oltre dieci anni ci siamo occupati della formazione di responsabili di negozio e addetti alle vendite per le sedi italiane di aziende multinazionali. Dopo aver visitato negozi in tutta Italia e raccolto le osservazioni riportate dai partecipanti ai corsi, proponiamo in questo testo il sunto della nostra esperienza come formatori. Obiettivo specifico dei nostri seminari è migliorare il rapporto fra venditori e clienti attraverso l'uso della comunicazione non verbale (composta da gesti, tono della voce, linguaggio del corpo, ecc.). Le parole, infatti, contano per una frazione minima nel rapporto fra le persone: è molto più importante ciò che comunica il nostro corpo con azioni, reazioni e attraverso il linguaggio paraverbale. Questo manuale vuole chiarire i meccanismi di comunicazione che avvengono in negozio ogni giorno fra venditori e clientela.