

## Comunicare Emozionando I Segreti Per Parlare In Pubblico Con Sicurezza, Per Suscitare Emozioni E Lasciare Un Segno Profondo (Ebook Italiano Anteprema Emozioni E Lasciare Un Segno Profondo

Hai mai voluto imparare a scrivere messaggi irresistibili sui social? Quando componi un SMS ti manca l'ispirazione? Quando invii un messaggio WhatsApp fai fatica a ottenerlo? Al giorno d'oggi è fondamentale saper scrivere messaggi sui social in grado di attrarre l'attenzione, attrarre e persuadere. Spesso le persone che non conoscono le regole della comunicazione efficace sono convinte che scrivere messaggi irresistibili sia un'arte. Grazie al sistema "MESSAGGIA COME SI DEVE" potrai diventare anche tu un artista della comunicazione scritta. Immagina di poter inviare un messaggio e ottenere sempre una risposta. Immagina di conoscere la regola che ti permetta di persuadere chiunque sia nel tuo network. Come cambierebbe la tua vita? Come migliorerebbero le tue relazioni? Come si evolverebbe il tuo lavoro? "MESSAGGIA COME SI DEVE" è un percorso ipnotico nella comunicazione persuasiva. Imparerai le parole magiche che convincono appena vengono lette. Scoprirai come delle semplici frasi possono coinvolgere i tuoi followers su Twitter. Imparerai le regole da non trasgredire mai se vuoi avere successo su Internet. "MESSAGGIA COME SI DEVE" ti aiuterà a coinvolgere e sedurre online e con gli SMS. Imparerai a scrivere il messaggio perfetto utilizzando uno schema infallibile. Il numero di parole giusto per rendere il tuo messaggio devastante. Imparerai come una sola parola è in grado di essere qualunque quello che vuoi tu. Imparerai le parole della comunicazione scritta e come utilizzarle come arma segreta. Imparerai a evocare emozioni e a coinvolgere i tuoi colleghi su Facebook, che sia WhatsApp o un comune SMS la comunicazione elettronica non avrà più segreti per te! Questo libro con le sue caratteristiche uniche ti aiuterà finalmente a ottenere quello che hai sempre voluto. In questo ebook trovi: Introduzione Capitolo 1 - Le regole della comunicazione scritta che devi assolutamente seguire Capitolo 2 - Una tecnica magica per scrivere messaggi irresistibili Capitolo 3 - Il potere delle immagini e come utilizzarle per scrivere messaggi perfetti Il messaggio perfetto per convincere un visivo Capitolo 4 - Le regole per convincere tutti, ma proprio tutti Capitolo 5 - Le frasi migliori per convincere chi vuoi Capitolo 6 - Cos'è la profezia che si auto avvera e come può cambiarti la vita Capitolo 7 - Come condizionare tutti con una sola parola Capitolo 8 - Come emozionare profondamente chiunque tu voglia Capitolo 9 - Saluti e ultimi consigli

Comunicare Emozionando. I Segreti per Parlare in Pubblico con Sicurezza, per Suscitare Emozioni e Lasciare un Segno Profondo. (Ebook Italiano - Anteprema Gratis)I Segreti per Parlare in Pubblico con Sicurezza, per Suscitare Emozioni e Lasciare un Segno Profondo Bruno Editore

«Vivace e appassionante, Gallo riesce a rendere chiaro cosa funziona e cosa no quando si deve incantare una platea.» Fortune «Il libro che vi darà finalmente il coraggio di parlare in pubblico.» Booklist «Il libro che vi darà finalmente il coraggio di parlare in pubblico» Booklist «Vivace e appassionante, Gallo riesce a rendere chiaro cosa funziona e cosa no quando si deve incantare una platea» Fortune LE IDEE SONO LA VERA MONETA DEL XXI SECOLO: GALLO CI INSEGNA A PRESENTARLE CON SUCCESSO Molti provano timore o imbarazzo quando devono parlare in pubblico, eppure tutti possono comunicare le proprie idee in maniera vincente. Per capire come si fa, gli eventi TED (Technology, Entertainment, Design) sono il punto di riferimento obbligato, giacché riuniscono i migliori conferenzieri mondiali: che siano imprenditori o scienziati, artisti, ricercatori o manager, le menti più brillanti del mondo si riuniscono qui per esporre le loro idee e il loro lavoro, e con queste presentazioni raccolgono milioni di visualizzazioni su Internet, perché sorprendono, ispirano e insegnano qualcosa di nuovo. Carmine Gallo, dopo aver analizzato le migliori conferenze, intervistato i più brillanti relatori e studiato con psicologi, esperti di comunicazione e neuroscienziati i fattori chiave che caratterizzano un discorso efficace e vincente. Seguendo il suo metodo, impareremo come ideare, organizzare e tenere una presentazione in stile TED: convincente e memorabile. Che si tratti di prepararsi a una riunione di lavoro o di tenere una conferenza pubblica, in questo manuale troveremo gli strumenti e le tecniche per presentare qualsiasi progetto, obiettivo o prodotto in maniera emozionante e persuasiva.

The Catholic School

Tecniche pratiche di comunicazione subliminale

teoria e tecnica della relazione interpsichica

Fotografia di interni nel mercato extralberghiero - Tutti i segreti per raggiungere il successo con fotografie professionali d'impatto

Informarsi, creare relazioni e fare business in tempo reale

Se l'uomo avesse le ali

Energy! I segreti di due grandi coach per una vita piena di benessere e vitalità

A semiautobiographical coming-of-age story, framed by the harrowing 1975 Circeo massacre Edoardo Albinati's *The Catholic School*, the winner of Italy's most prestigious award, *The Strega Prize*, is a powerful investigation of the heart and soul of contemporary Italy. Three well-off young men—former students at Rome's prestigious all-boys Catholic high school San Leone Magno—brutally tortured, raped, and murdered two young women in 1975. The event, which came to be known as the Circeo massacre, shocked and captivated the country, exposing the violence and dark underbelly of the upper middle class at a moment when the traditional structures of family and religion were seen as under threat. It is in this environment, the halls of San Leone Magno in the late 1960s and the 1970s, that Edoardo Albinati takes as his subject. His experience at the school, reflections on his adolescence, and thoughts on the forces that produced contemporary Italy are painstakingly and thoughtfully rendered, producing a remarkable blend of memoir, coming-of-age novel, and true-crime story. Along with indelible portraits of his teachers and fellow classmates—the charming Arbus, the literature teacher Cosmos, and his only Fascist friend, Max—Albinati also gives us his nuanced reflections on the legacy of abuse, the Italian bourgeoisie, and the relationship between sex, violence, and masculinity.

Nei venticinque anni in cui ha lavorato per l'FBI come esperto di comunicazione non verbale, Joe Navarro ha interrogato sospetti, smascherato spie e sgominato complotti. Il suo segreto? Osservare attentamente l'interlocutore. Un movimento appena accennato delle sopracciglia, la posizione delle gambe, una smorfia rapida del viso: saper interpretare questi gesti permette di decodificare le intenzioni nascoste di chi abbiamo di fronte. In questo libro, Joe Navarro ci guida nell'affascinante mondo del linguaggio del corpo, accompagnandoci alla scoperta dei segreti che espressioni e posture involontariamente svelano.

**SEDUZIONE** - Tecniche di Seduzione e Attrazione Rapida e Comunicazione Pratica per Ogni Sesso. **POTERE PERSONALE**: come diventare seduttori o seduttrici di grande fascino Io Voglio Lei o Lui vuole me? Strategie per ogni sesso. Sentirsi sicuri di sè in ogni occasione con potenti tecniche di programmazione neuro-linguistica. I segreti del primo approccio: le migliori tattiche per stabilire il primo contatto con una persona. Perché non riesci a concludere: gli errori da evitare dei seduttori alle prime armi. Seduzione e attrazione in pratica: come emozionare velocemente. **PERSUASIONE IPNOTICA**: come utilizzare il linguaggio con maestria La trappola della timidezza: come trasformare la timidezza in fascino e mistero. Il metodo B.R.U.N.O.: i segreti della persuasione applicati alla seduzione Colpo di fulmine: come suscitarlo o rievocarlo nelle altre persone Come comunicare se io voglio lei o se lei o lui vuole me. **COMUNICAZIONE EFFICACE**: i segreti per capire e farsi capire in ogni occasione I modelli linguistici di chi è riuscito a cambiare le convinzioni di intere popolazioni. Come gestire la gelosia in maniera divertente grazie al modello linguistico dell'intenzione positiva. Evocare stati d'animo per creare soddisfazione, passione, motivazione negli altri **ASCOLTO ATTIVO**: il più grande segreto della seduzione svelato in profondità Seduttori si diventa attraverso le strategie e le abilità linguistiche dei più grandi comunicatori del mondo. La seduzione come vendita: come sedurre un cliente, un partner o un amico. Cosa dire e cosa NON dire per ottenere il successo nell'arte della seduzione. **RAPPORTO DI SINTONIA**: entrare in sintonia istantanea con chiunque in qualsiasi contesto Come ricalcare le persone nella comunicazione, nella cultura e nelle emozioni. Come capire gli altri e farti capire in ogni discorso che sia interessante. Come convincere delle tue idee attraverso tecniche avanzate di ricalco. **STRATEGIE D'AMORE**: come accendere la passione nelle tue relazioni Le armi della persuasione inconsce teorizzate e messe in pratica I metaprogrammi per sedurre utilizzando semplici strategie linguistiche. I segreti del metamodello linguistico finalmente spiegato in maniera chiara ed efficace. **LEADERSHIP PERSONALE**: come sprigionare il tuo carisma e il tuo fascino seduttivo Come essere leader di te stesso attraverso le strategie dei più grandi leader mondiali. Stabilire obiettivi chiari e ben formulati con la formula magica della programmazione neuro-linguistica. I segreti per vivere con autonomia e distacco di fronte a imprevedibilità e critiche. **ATTEGGIAMENTO MENTALE**: come affrontare con determinazione paure e sfide La sfida più grande è con se stessi più che con gli altri Come credere in se stessi anche di fronte a problemi o fallimenti. Atteggiamento mentale di distacco per affrontare tutte le sfide con passione e determinazione.

Dall'etnopsichiatria alla transcultura

Applaudire con i piedi

Passaggi segreti

Scrivere Che Passione

Promuovere, sedurre e vendere con i contenuti

L'Ascolto Empatico. I Segreti della Comunicazione per Imparare ad Entrare in Sintonia con Te Stesso e con gli Altri. (Ebook Italiano - Anteprema Gratis)

I segreti di casa Pascoli

**Programma di I Segreti del Telemarketing Strumenti e Strategie Segrete per un Perfetto Telemarketing LE BASI DEL TELEMARKETING A cosa può essere utile il telemarketing e a quale scopo. Come sfruttare il telemarketing in qualità di ottimo strumento di pubblicità e marketing per le aziende. Le 4 applicazioni del telemarketing: vendita, fidelizzazione, statistica e gestione. Perché alle aziende conviene investire nel telemarketing. Quali requisiti sono necessari ed essenziali per attivare il telemarketing in una realtà economica. L'AUTOSTIMA NECESSARIA PER QUESTO LAVORO Come raggiungere i migliori risultati grazie alla tua autostima. Come ottenere fiducia in te stesso attraverso la positività e lo studio approfondito dei prodotti. Come sconfiggere "l'ansia del no". Come essere sempre concentrati sul punto di vista positivo di ogni situazione. L'importanza di assumere un atteggiamento positivo e compatibile con il tuo interlocutore. **COME UTILIZZARE LA COMUNICAZIONE PARAVERBALE** In che modo la tua comunicazione paraverbale incide sul risultato finale. L'importanza di variare sempre il tuo tono di voce per allenarla ad essere sempre dinamica. Quanto è importante l'adattamento vocale per l'efficacia della tua voce e per entrare in sintonia. Come potenziare i quattro elementi fondamentali della voce: velocità, volume, inflessione, intercalare. Come utilizzare al meglio la comunicazione non verbale. **COME UTILIZZARE LA COMUNICAZIONE VERBALE** Come far leva sul meccanismo sensoriale ed emotivo del cervello.**

L'importanza di studiare i termini che possono interessare e che trasmettono sicurezza e positività. Come stare attenti alle situazioni ed utilizzare termini adatti e che non risultino sconvenienti. In che modo costruire frasi con termini positivi e fluidi può ravvivare la concentrazione. Come effettuare una corretta scelta dei tempi verbali e la loro modalità di utilizzo. **COME IMPOSTARE CORRETTAMENTE IL TUO LAVORO** Quanto conta una perfetta organizzazione che sia indipendente dal tuo ruolo e dalla motivazione. In che modo "l'approccio ideale" ti aiuta ad avere tanto tempo da investire nel tuo lavoro. Come mantenere nel tempo la giusta dose di motivazione per ottenere sempre ottimi risultati. Come programmarti la giornata lavorativa per ottimizzare il tuo tempo. Cosa è uno script e come ti può essere utile nelle telefonate a seconda degli obiettivi che intendi raggiungere. **COME**

**TELEFONARE USANDO IL METODO I.C.F.** Come ottenere subito i risultati desiderati attraverso il metodo I.C.F. Come colpire il tuo interlocutore facendo in modo che non ti eviti dall'inizio. Come far interessare il tuo interlocutore a ciò che dici cercando di risvegliare i suoi bisogni. Come raggiungere l'accordo alla fine della telefonata. Come riuscire a lasciare una bella impressione di te a prescindere dall'esito della telefonata. **COME GESTIRE LE TELEFONATE IN ENTRATA** Come evitare di trovarti impreparato di fronte a una telefonata in entrata o inbound. Come identificare immediatamente chi ti ha chiamato mentre saluti e dai il benvenuto. Imparare ad ascoltare attivamente chi ti chiama dando feedback e facendo domande. Come concludere le tue telefonate dando risposte pertinenti e adeguate a ogni situazione. **I SEGRETI PER RIUSCIRE NELLE SITUAZIONI CRITICHE** Come riuscire a gestire le situazioni critiche per migliorare nel tuo lavoro. Come sfruttare le obiezioni a tuo favore e non cercare di evitarle. Come eliminare tutti gli errori che capitano quando non riesci a convincere un cliente. Imparare a gestire i reclami non come un elemento negativo ma come occasione per acquisire nuovi clienti. Come superare i filtri parlando con la persona giusta.

In the perfect family, there's a thin line between love and hate, especially when there's so much to hide... The Keelers are one of those families that seem to have everything. Glamorous, wealthy and privileged, life has always been easy for them, on the outside at least. But even the happiest of families have their secrets. Maddie, the scatty American actress, is swept off her feet by Rafe Keeler. A brilliantly talented surgeon, Rafe is handsome, steady and dependable - everything Maddie has sought in a man. So why does she feel so dangerously adrift? Julia loathed Aaron Keeler on sight when they met at Oxford. She was a working-class girl, he was the privileged posh boy handed everything on a plate. But a lethal attraction has set them on a collision course. Niela has been running all her life. Betrayed and abandoned by her own family, her whirlwind marriage to Josh Keeler has given her a place to call 'home'. But Niela knows how easily the past can come back to ruin your life...

Antonio Giangrande, orgoglioso di essere diverso. **ODIO OSTENTAZIONE ED IMPOSIZIONE.** Si nasce senza volerlo. Si muore senza volerlo. Si vive una vita di prese per il culo. Tu esisti se la tv ti considera. La Tv esiste se tu la guardi. I Fatti son fatti oggettivi naturali e rimangono tali. Le Opinioni sono atti soggettivi cangianti. Le opinioni se sono oggetto di discussione ed approfondimento, diventano testimonianze. Ergo: Fatti. Con me le Opinioni cangianti e contrapposte diventano fatti. Con me la Cronaca diventa Storia. Noi siamo quello che altri hanno voluto che diventassimo. Facciamo in modo che diventiamo quello che noi avremmo (rafforzativo di saremmo) voluto diventare. Rappresentare con verità storica, anche scomoda ai potenti di turno, la realtà contemporanea, rapportandola al passato e proiettandola al futuro. Per non reiterare vecchi errori. Perché la massa dimentica o non conosce. Denuncio i difetti e caldeggio i pregi italici. Perché non abbiamo orgoglio e dignità per migliorarci e perché non sappiamo apprezzare, tutelare e promuovere quello che abbiamo ereditato dai nostri avi. Insomma, siamo bravi a farci del male e qualcuno deve pur essere diverso!

eLit

Non mi freggi!

Segreti e curiosità della musica colta

One Secret Summer

Per essere ed essere visti

I segreti di Neverwood: Devon (eLit)

Le teorie presentate all'epoca dall'Autore si pongono l'obiettivo di portare alla luce quelle che potremmo definire similitudini e differenze tra l'etnopsichiatria e la transcultura, troppo spesso utilizzate come sinonimi dagli addetti ai lavori, ma veicolanti entrambe un modus operandi specifico poiché proveniente da un diverso inquadramento epistemologico. L'auspicio di questa pubblicazione è quello di riuscire finalmente a dar voce all'inquadramento teorico transculturale in ambito psicologico e psichiatrico.

Questo è un libro singolare sull'arte dolciaria alla corte di papa Alessandro VII (1655-1667). Vi si invita a un affascinante viaggio storico-culturale intorno al credenziere Girolamo Mei e al suo manoscritto inedito, che contiene ben 211 ricette. Massimo Montanari nella sua presentazione ne parla come frutto di una cultura europea che non conosce confini, ma allo stesso tempo lo descrive come un documento prezioso che anticipa una germogliante realtà culturale di identità tutta italiana. Inoltre proprio nell'utilizzo dello zucchero, alimento principe del Seicento, individua uno spazio magico attraverso insospettabili convergenze tra la cultura popolare e la cultura di corte. Ma il credenziere, chi era costui? Per la prima volta si racconta il suo ruolo strategico nel banchetto barocco, quale più precoce esempio di multitasking. Emerge così la figura di Girolamo Mei, che, per esprimere la magnificenza di papi e principi, allestiva con argenterie pregiate e cristallerie

legate in oro credenze montate a mille piani, tali da suscitare ammirazione anche in Carlo Fontana, che ne lascia testimonianza nel suo Suntuoso Convito. Il manoscritto rivela i primi segreti per creare trionfi di gelo, di marzapane, addirittura di insalata e persino di ghiaccio e di zucchero. Questi meravigliosi capolavori effimeri erano talvolta disegnati da grandi artisti come Gian Lorenzo Bernini e Pietro da Cortona. Si propone una prima classificazione delle straordinarie sculture in zucchero per valorizzare questo aspetto di storia poco noto. Dalle pagine di questo volume emana il profumo irresistibile delle dolci squisitezze preparate dal nostro credenziere: sciropo di viole, ciambellette di pistacchi, conserva di fiori di lavanda, biscottini speziati. Forse il vero valore di questo ricettario, finalmente sottratto alla dimenticanza, si trova tra le righe, dove si cela un linguaggio eloquente che parla di storia, economia, costumi, cultura materiale e persino di aspirazioni. Sembrano in apparenza soltanto ricette, mere indicazioni per preparare dolci prelibatezze, ma in realtà si tratta di pregevoli reperti, che non parlano solo di cucina, ma sono invece piccoli gioielli di conoscenza. JUNE DI SCHINO, studiosa della storia e della cultura dell'alimentazione italiana, ha realizzato 26 mostre in Italia e all'estero, tra le quali The Italian Pavilion, dedicato ai dolci delle festività regionali, per l'evento internazionale a New York Celebrating Confectionery (1999), e Magnificenze a Tavola: le arti del banchetto rinascimentale, con Marina Cogotti, a Villa d'Este a Tivoli (2012). Docente presso le Università di Bologna e di Roma Tre, è autrice di numerosi studi scientifici anche in inglese. Specializzata nella ricerca di manoscritti inediti, tra le pubblicazioni: Tre banchetti in onore di Cristina di Svezia, 1668 (2000) e nel 2002, premiato dal re Gustavo di Svezia, e vincitore del Sophie Coe Award dell'Università di Oxford; Il viaggio di Innocenzo XII da Roma a Nettuno 1697 con Furio Luccichenti (2004); I Fasti del Banchetto Barocco (2005), premiato a Pechino come The best culinary history book. Basata su vaste ricerche d'archivio è la monografia Bartolomeo Scappi: il cuoco segreto dei papi e la confraternita dei cuochi e dei pasticceri con Furio Luccichenti, (2008) vincitore fra l'altro del Premio Bancarella e del premio Orio Vergani. Nel 2013 ha ricevuto il premio Le Muse per la letteratura a Firenze, e ha pubblicato The Significance and Symbolism of Sugar Sculpture at Italian Court Banquets, Oxford International Food Symposium, Prospect books. Ha collaborato anche ai volumi della Oxford University Press Italian Food (2013) e Sweets (2015).

Programma di Comunicare Emozionando I Segreti per Parlare in Pubblico con Sicurezza, per Suscitare Emozioni e Lasciare un Segno Profondo **PARTE PRIMA COME FAR VIBRARE L'ANIMA DI CHI TI ASCOLTA. PERCHE' "COMUNICARE EMOZIONANDO"** Cosa significa riuscire a catturare l'attenzione di migliaia di persone ed emozionarle. Quale elemento privilegiare per rendere speciale la tua conversazione. Come può essere concepita la comunicazione tra esseri umani. Cosa succede quando comunichi con un altro essere umano. Come scoprire l'essenza profonda della comunicazione. **COME RICONOSCERE E DIREZIONARE LE PROPRIE RISORSE INTERIORI** Quali sono le cinque risorse dei comunicatori straordinari. Come fare per ottenere qualunque cosa, non solo nella comunicazione. Come creare per il tuo intervento un titolo che accenda la curiosità del pubblico. Quali sono le domande che il pubblico si pone e come rispondere. **COME SFRUTTARE IL POTERE DELLE CONVINZIONI** In che modo le tue credenze influenzano il tuo comportamento. Quali sono i cinque passi necessari per eliminare una convinzione negativa. Come arricchirti dei modelli del mondo che ti circonda per avere nuovi spunti. Come cambiare il modo di comunicare e trasmettere. Come fare per assumere convinzioni potenzianti. **PARTE SECONDA COME CONQUISTARE IL PALCO** Come puoi riuscire ad acquisire padronanza dell'ambiente. Quali sono le caratteristiche del gruppo. Come fare per riuscire a sorprendere il tuo pubblico fin dall'inizio Come fare in modo che il pubblico ti percepisca come il capo dell'interazione. Imparare e conoscere i diversi modi per sorprendere. **COME CREARE SINTONIA CON IL PUBBLICO** Cosa prevede lo schema del rapport e come si struttura. Come creare rapport rispondendo alle domande inconsce del pubblico. Che cos'è il sistema 4mat e quando puoi utilizzarlo per avere successo. Che cos'è il linguaggio V.A.K. Come utilizzare a tuo vantaggio l'azione di ritorno. **COME RIUSCIRE A TRASMETTERE IL MEGLIO DI TE** Come si divide in percentuale l'attenzione del pubblico. Quanto contano gli occhi: movimenti e sguardi. Come gestire in maniera efficace la voce per essere incisivo anche nelle ultime file. Come muoverti quando esponi il tuo discorso per entrare in contatto con il pubblico. Come riuscire a provocare stati d'animo particolari nel pubblico. **COME GESTIRE LE SITUAZIONI FORMALI E I MOMENTI DIFFICILI** Come comportarti in situazioni di cerimoniale. Come comportarti in caso di errore e come rimediare. L'importanza di chiedere sempre se hai risposto alla domanda fatta. Come aggirare l'obiezione evitando il conflitto e i facili giudizi. Come comportarti se hai l'impressione di essere attaccato.

I segreti del linguaggio del corpo svelati da un agente FBI

Narrativa d'impresa. Per essere ed essere visti

Strumenti e Strategie Segrete per un Perfetto Telemarketing

I 9 segreti di un discorso vincente

Content Marketing

Io Voglio Lei o Lui vuole me? Strategie per la seduzione.

Social Love. Consigli, Segreti e Strategie Operative per Trovare il Tuo Partner in Rete Utilizzando i Social Network. (Ebook Italiano - Anteprema Gratis)

When the last vestiges of his childhood are taken from him, Zerocalcare discovers unsuspected secrets about his family. Torn between the soothing numbness of the innocence of youth and the impossibility to elude society's ever expanding control over people's lives, he'll have to understand where he really comes from, before he understands where he is going.

Programma di L'Ascolto Empatico I Segreti della Comunicazione per Imparare ad Entrare in Sintonia con Te Stesso e con gli Altri **PERCHÉ È NECESSARIO COMUNICARE** Come raggiungere l'equilibrio interiore attraverso la comunicazione. Cosa vuol dire ascoltare in modo attivo ed empatico. L'attività del come se per migliorarsi e diventare un ottimo ascoltatore. Come integrare nuove modalità comportamentali e comunicative per migliorare se stessi. Ascoltare con gli occhi: l'importanza del linguaggio para-verbale. **COME FAR FLUIRE LA COMUNICAZIONE**

Come attuare un buon ascolto empatico. Impara a mettere da parte il tuo IO per lasciare spazio agli altri. Specchiarsi nell'altro come primo passo per analizzare se stessi. Le 3 chiavi dell'ascolto attivo: quali sono e come utilizzarle. Impara a dare il buon esempio facendo il primo passo verso l'altro. LE BARRIERE NELLA COMUNICAZIONE Impara ad accettare il prossimo andando alla ricerca del buono che è in ognuno di noi. Le barriere della comunicazione: quali e quante sono. Come superare gli ostacoli che impediscono la comunicazione. COME CRESCERE ATTRAVERSO L'ALTRO L'ascolto empatico come mezzo per conoscere e imparare. La condivisione come strumento di crescita personale. Impara a comunicare con te stesso per ottimizzare i rapporti con gli altri.

Come ti sentiresti a non avere vuoti di memoria? Ad avere sempre la risposta pronta? Molti pensano che possedere una buona memoria sia una questione naturale – o ce l'hai o non ce l'hai – ma non è assolutamente così. Avere una memoria eccellente dipende da come riusciamo a sfruttare le nostre potenzialità, di cui spesso non siamo consapevoli. Grazie alle tecniche di rilassamento e concentrazione, alle tecniche di memoria e lettura veloce più avanzate, alle strategie più efficaci per organizzare lo studio e alle tecniche di comunicazione, affrontare un esame non sarà più un problema. Alla fine è tutta questione di metodo e questo libro ti insegnerà a conoscerlo e a metterlo in pratica. I disegni, le mappe mentali, tutte a colori, e le modalità con cui ogni tecnica viene spiegata sono la chiave vincente per apprendere nella maniera giusta i segreti della memoria.

Storie Ipnotiche

La «storia» senza storia. Racconti del passato tra letteratura, cinema e televisione

I 99 giorni che travolsero il cavaliere

I segreti del Telemarketing. Strumenti e Strategie Segrete per un Perfetto Telemarketing. (Ebook Italiano - Anteprema Gratis)

Messaggia come si deve!

Impara i Segreti per “Messaggiare” Efficacemente

MANUALE DI PERSONAL BRANDING

Il libro che hai tra le mani (o meglio che hai sul monitor del pc o sul tuo e-book reader) rappresenta l'evoluzione dei miei precedenti lavori. In questo e-book non solo troverai alcune tecniche descritte nei miei precedenti libri qualora tu non li avessi acquistati ma anche la descrizione del Milton model con esempi chiari per comprenderlo fino in fondo. Troverai anche utili consigli per poter rinforzare la tua identità di persuasore. Questo è un libro sulla comunicazione subliminale, un approccio che ti può permettere di influenzare le persone senza che ne siano consapevoli. Naturalmente la responsabilità degli effetti che otterrai utilizzandole è tua. Ogni tecnica carica di così tanto potere va utilizzata con grande responsabilità. Sono molto felice di dirti che questo manuale può avere il potere di migliorare la qualità della tua vita e soprattutto di rivelarti tutta una serie di segreti della comunicazione che ti affascineranno e renderanno maggiormente consapevole. Sono davvero felice di presentarti questa opera e sono sicuro che se leggerai e rileggerai il contenuto delle prossime pagine e ti divertirai ad applicare quel che imparerai rimarrai sorpreso da quanto migliorerà la qualità della tua comunicazione e come è facile condizionare gli altri segretamente. Ricordo infatti che quando iniziai a studiare la comunicazione persuasiva all'età di 23 anni me ne innamorai, con l'esperienza però ho carpito una serie di segreti che aggiunti alle conoscenze classiche possono mettere il turbo alla tua comunicazione. E ora basta parole! Inizia a leggere capitolo per capitolo e applicati almeno un paio di settimane per ognuno di questi e vedrai che i risultati arriveranno più rapidamente di quanto tu possa immaginare. Buon Lavoro! Ecco cosa impari in questo ebook: Introduzione Capitolo 1: “Le parole per ottenere quello che vuoi” Capitolo 2: “Come confezionare un discorso persuasivo” -framing -parole positive Capitolo 3: Ancorare emozioni -richiami emotivi -immaginatori Capitolo 4: Confondi, dissemina e dirigi – Non ti dico che – Non devi/non c'è bisogno – Non+verbo – Sovraccarico con doppia negazione – Sovraccarico con tripla negazione – Non considerare – Tu+verbo Capitolo 5: Milton model, finalmente – Lettura del pensiero – Performativa perduta – Causa-effetto – Equivalenze complesse – Presupposizioni – Quantificatori universali -truismi – Operatori modali di necessità e possibilità – Nominalizzazioni – Mancanza di indice referenziale – Cancellazione comparativa – Doppio legame – Comandi nascosti – Tripletta ipnotica – Postulati conversazionali. – Predicati di consapevolezza – Aggettivi e avverbi di commento Capitolo 6: Il segreto per diventare dei comunicatori infallibili Capitolo 7: Rendi la tua persuasione naturale – Impegno e coerenza – Principio di reciprocità – Principio di riprova sociale – Principio di gradimento o simpatia – Principio di Autorità – Principio di scarsità – Come difendersi da: – Impegno e coerenza – Reciprocità – Riprova sociale – Gradimento e simpatia – Autorità – Scarsità – Esempio di discorso persuasivo naturale ed efficace Capitolo 8: Lasciati emozionare dalle parole – Immagina – Ci fai caso? – Perché? – Non – Sì – Quindi mi stai dicendo... – rewind ipnotico – Tu – Tu+suggestione – Il potere dei numeri – Usare parole sensazionalistiche – Domande persuasive

La battaglia dell'attenzione si vince con i contenuti, attraverso i quali raggiungere e stimolare l'interesse di potenziali clienti. In un momento in cui i media tradizionali perdono terreno a vantaggio di app e media digitali, ogni azienda/organizzazione ha l'opportunità di diventare essa stessa un editore, producendo e curando i propri contenuti: testi, video, infografiche e molto altro. Content marketing vuole aiutarvi a ragionare come professionisti, analizzando i bisogni dei destinatari che volete contattare, pianificando le attività necessarie, con metodo e continuità. Strategie, consigli per un piano editoriale corretto e best practice di aziende e professionisti rendono questo volume un programma da applicare subito. Il content marketing vi consente di emergere dal mare magnum della rete, permettendovi di conquistare l'attenzione e la fiducia dei vostri clienti, attuali e futuri. È una delle grandi opportunità per il vostro business.

I SEGRETI DI NEVERWOOD - VOL. 3. Tre fratelli adottivi ritornano a Neverwood, la dimora della loro giovinezza. Non hanno nulla in comune, tranne la promessa fatta a Audrey, la donna che tutti e tre hanno chiamato mamma. La sofferenza è un'emozione che Devon conosce bene, e non solo perché alle spalle ha un'infanzia difficile: di professione fa il fotoreporter, e quel lavoro lo costringe a confrontarsi ogni giorno con le difficoltà e l'angoscia di chi è senza speranza. Quelle sensazioni si acquisiscono quando conosce Nicholas Hardy, un uomo che è sicuro di aver riconosciuto, in una delle sue foto pubblicate su una rivista, il figlio scomparso. Aiutare Nicholas a rintracciare il bambino offre a Devon la possibilità di salvare almeno una vita, tra tutte quelle perdute, ma lo mette anche di fronte alla passione più profonda, e lui teme di non potersi più permettere di provare certi sentimenti. Ma forse, per il vero amore, è ancora giusto combattere con tutte le proprie forze...

Lettura veloce e comunicazione efficace per superare ogni esame con successo

Narrazione di un iter di gruppo. Intorno alla formazione in psicologia clinica

L'io culturale

strumenti per l'analisi

il poeta e lo psichiatra

Come Trasformare la Tua Sensibilità in Calda "Energia Comunicativa" per Eccellere nelle Relazioni

#Menti a Contatto

**La fotografia di interni ha delle regole precise, e gli scatti pubblicitari nel settore del turismo hanno regole ancora più ferree. Se lavori già nel mercato della ricezione extralberghiera, o più semplicemente ti stai avvicinando a farlo, hai la necessità di cogliere tutto il valore che l'immagine può avere per la tua promozione pubblicitaria. Nonostante il mondo della comunicazione visiva abbia avuto una forte crescita in questi ultimi anni, la maggior parte delle strutture rivolte al turismo non sfrutta al meglio questo potentissimo mezzo di comunicazione, che è appunto la fotografia. Curare la propria immagine attraverso fotografie professionali è la carta vincente per distinguersi sul mercato in maniera efficace con risultati immediati e tangibili. In questa guida troverai spunti preziosi per costruire set fotografici adeguati e rendere i tuoi ambienti unici affinché il fotografo possa valorizzarli ancor di più.**

**Ti piacerebbe riuscire a convincere chiunque raccontandogli una storia? Anche tu sei stato bambino e ti ricorderai quando rimanevi ipnotizzato dalle favole che ti raccontavano. Forse non sai però che le storie hanno un potere incredibile anche sugli adulti. Grazie alle storie il grande ipnotista Milton Erickson riusciva a cambiare alle persone la loro vita. In questo e-book imparerai come costruire una storia ipnotica e anche il perché le storie hanno un potere persuasivo così forte. Imparerai anche una potente storia persuasiva da utilizzare in ogni contesto per poter convincere le persone a fidarsi di te e ad accettare il tuo aiuto. Imparerai anche gli aforismi ipnotici per poter avere sempre la frase giusta da utilizzare in qualsiasi occasione per cambiare il punto di vista del tuo interlocutore. Tutto questo in un libro breve ed incisivo che analizzerà insieme a te la struttura della storia ipnotica perfetta per aiutarti a costruire la tua storia ideale e personalizzarla per renderla efficace. Le storie ipnotiche vengono utilizzate da millenni dai grandi comunicatori, dai profeti e dai capi carismatici. Politici ed esperti di marketing utilizzano costantemente le storie ipnotiche per convincerti delle loro idee, grazie a questo e-book imparerai come difenderti dalla loro persuasione e come utilizzarla a fin di bene per aiutare il prossimo. Il libro è diretto a chiunque voglia imparare i segreti nascosti della comunicazione metaforica e anche a chi è completamente a digiuno e non sa nulla di ipnosi e comunicazione persuasiva. E ora basta parlare, è giunta l'ora di iniziare a lavorare.**

**Passions are reignited as Ian and Francesca return to face intimate secrets that threatened to keep them apart, but an even darker threat emerges which could separate the two lovers forever.**

**Il Codice Cromlon**

**I segreti della memoria**

**La più bella del villaggio**

**Comunicare Emozionando. I Segreti per Parlare in Pubblico con Sicurezza, per Suscitare Emozioni e Lasciare un Segno Profondo. (Ebook Italiano - Anteprema Gratis)**

**Arte dolciaria barocca**

**SEDUZIONE. Tecniche di Seduzione e Attrazione Rapida e Comunicazione Pratica per Ogni Sesso.**

**Because We Belong**

La prima guerra mondiale è scoppiata in tutta la sua tragicità ed ha coinvolto le povere famiglie contadine che vivono lungo le rive del Piave. Quando in seguito alla disfatta di Caporetto, gli Austriaci invadono le zone alla sinistra del fiume, per gli abitanti la vita diventa ancora più difficile. In una delle tante famiglie abitano Martina e Tonin. Essi hanno salvato un eroico paracadutista italiano, rimasto ferito gravemente, che rivela loro un segreto. Devono assolutamente informare il comando italiano della presenza di una fabbrica austriaca che produce gas venefici. La vita di molte persone dipende dal loro coraggio. Si buttano nell'avventura con spericolatezza giovanile e alla fine... beh, la fine non si rivela mai!

Non è mai stato pubblicato prima un simile romanzo-saggio, con protagonisti i principali politici italiani che si muovono, parlano e agiscono in maniera più che realistica durante i 99 giorni che portano alla caduta del Cavaliere. Attentati, sesso, violenza, lusinghe, ricatti, pedofilia e congreghe occulte si intrecciano sullo sfondo cabalistico della lotta politica in vista delle nuove elezioni che devono decidere le sorti dell'Italia. Sembra tutta fantasia, si tratta invece di uno scenario verosimile, per non dire del tutto veritiero nell'immediato futuro, anche se per ora lo si può solo illustrare in queste pagine esilaranti che oscillano tra la rappresentazione grottesca e il thriller d'alta scuola, in cui la suspense cresce intorno a un inquietante interrogativo: riuscirà la svolta autoritaria ordita per consegnare definitivamente il paese al Cavaliere? Ma ecco che accade qualcosa di imprevisto e imprevedibile: qualcuno ribalta la situazione. Un politico? Un santo? Un cherubino? Soltanto un uomo dalla naturale dignità e coscienza civile, che si dimostra capace di restituire all'Italia la piena democrazia dopo anni di potere personalistico. Chi è o chi potrebbe essere l'autore del miracolo? Ce lo dice questo romanzo appassionante che tutti dovrebbero leggere per conoscere oggi quel che avverrà domani. Qualsiasi riferimento a persone realmente esistenti (non) è puramente casuale.

Programma di Social Love Consigli, Segreti e Strategie Operative per Trovare il Tuo Partner in Rete Utilizzando i Social Network DOVE CERCARE IL TUO PARTNER IN RETE Come scegliere il sito di dating online giusto per te. Trucchi e strategie per trovare il tuo partner ideale. Impara a valutare la qualità di un sito di dating. COME CREARE UN PROFILO ONLINE DI SUCCESSO L'importanza della prima impressione: sii sempre onesto nel compilare il tuo profilo. Tutti i segreti per creare il tuo profilo online. Impara a farti conoscere attraverso la tua scheda personale. Tutti gli errori da evitare durante la creazione del tuo profilo online. COME FARE PER ESSERE PROATTIVI E PROPOSITIVI Come affrontare il primo approccio online in maniera vincente ed efficace. Il Blog per farsi conoscere. Come trasmettere entusiasmo, passione, forza e vitalità attraverso i post. Impara a condividere le tue esperienze attraverso il forum. Impara a usare tutti i servizi di contatto messi a tua disposizione. Come organizzare un WebParty di successo. COME SI INTERAGISCE IN CHAT E VIDEOCHAT Chat e Videochat: come sfruttare al

meglio questi strumenti. Impara le regole di base del linguaggio in chat. Come bilanciare scrittura e lettura durante le chat private. Modalità attive di contatto: cosa sono e come innescarle. COME UTILIZZARE I SOCIAL NETWORK Facebook: lo stato virtuale più popolato al mondo. Impara a usare cordialità e sorriso come armi di seduzione. Come creare pagine e gruppi. Google+: il social network di nuova generazione. ALTRI SERVIZI IMPORTANTI IN RETE Gli alert di Google: cosa sono e qual è la loro utilità. Dove e come inserire un annuncio in internet. Youtube e la condivisione dei video. Impara a condividere immagini e foto con Flickr.com.

taccuino di una televisione minima

Suggestiona ed Emoziona con i Racconti Ipnotici

I Segreti della Comunicazione per Imparare ad Entrare in Sintonia con Te Stesso e con gli Altri

Twitter senza segreti

segreti e misteri della fisica

A Novel

Il Kamikaze Emozionale

Se fino ad oggi hai creduto che la tua sensibilità, la tua timidezza e la tua impulsività abbiano interferito in maniera negativa nello sviluppo delle tue relazioni, bene, è giunto il momento di cambiare prospettiva. Quella che hai nella fondina è l'arma di seduzione, attrazione e comunicazione più potente al mondo. La brutta notizia è che non hai mai imparato a gestire nella maniera corretta tutta la potenza che scorre nelle tue vene e prende il nome di "emozione". In poche parole, sino ad oggi sei stato un "kamikaze emozionale". Pensaci un istante: quante occasioni hai sprecato a causa della tua timidezza? Quanti rospi hai ingoiato perché non sei stato in grado di rispondere a tono? Quante volte ti sei sentito bloccato e incapace di gestire un dialogo in maniera corretta? Quanto tempo hai ancora intenzione di sprecare nel limbo del "non detto", della sofferenza interiore, del rimpianto senza possibilità di appello? Siamo tutti alla ricerca della "Emozione Perduta" e tu, in qualità di essere sensibile, hai un vantaggio stratosferico rispetto al resto del mondo. Questo ti permetterà di ottenere soddisfazioni personali, maggiore autostima e relazioni più soddisfacenti e durature. Il punto è che ancora non lo sai. La buona notizia è che grazie a questo manuale sarai in grado di vedere con occhi nuovi l'enorme potenziale che risiede dentro di te. Un potenziale che nemmeno pensavi di possedere. Grazie al "meccanismo" spiegato in questo libro imparerai ad incanalare le tue pulsioni e le tue emozioni nella maniera corretta, trasformando quello che credevi un tuo "difetto di fabbrica" in un'abilità capace di cambiare radicalmente, sin da subito e senza alcuno sforzo, il tuo modo di comunicare all'interno delle relazioni sentimentali, amicali, lavorative e familiari. Perché ricorda che ogni fallimento di una relazione è un fallimento di comunicazione. Se fino ad oggi il tuo essere sensibile ha creato più disastri che occasioni, se le tue relazioni sono scadenti perché fatichi a comunicare nella giusta maniera quello che hai dentro, se hai intenzione di conoscere il segreto per trasformare quello che fino a ieri credevi fosse il tuo peggior difetto in uno strumento di seduzione e attrazione irresistibile non esitare. Continua la lettura di questo libro. Indice L'Autore Alla Ricerca dell'Emozione Perduta La Rottura dello Schema Il Bisogno Primordiale di Dare e Ricevere Emozioni Un "Ti amo" Non Vuol Dire Nulla? Una Sola Parola: Trasformazione Il Potere della Parola Tu Non Hai Mai Comunicato in Maniera Emozionale Tu Pensi e Dici Penetrazione Subconscia Comunicazione e Obiettivi Solo se Riesci a Gestire le Emozioni Puoi Comunicarle Dimenticare l'impulsività per Abbracciare la Riflessione Accendere i Ricordi Emozionali Attraverso le Storie Il Meccanismo. Quello che Dici non è Quello che Pensi Le Assurde Credenze dell'Uomo Sensibile ed Emotivo Perché Abbiamo Tutti Paura dell'Approccio La Timidezza è Spesso una Scusa per Non Agire La Vergogna: un'Emozione Difficile da Controllare Approccio Mentale, Paura e Vantaggi di Comunicare con le Emozioni Da Zero a Cento (col Freno a Mano Tirato) Usare la Sensibilità per Distinguersi Essere sensibili è un 'plus' (che va gestito bene) Linguaggio Logico e Metaforico Reimparare a Comunicare Orientare il Cannocchiale Emotivo Argomenti di Discussione Che Emozionano Deep Talk Come Sviluppare un Dialogo di Qualità Qualche Piccolo Suggerimento per Concludere Conclusioni

Ti è mai capitato di voler scrivere un libro e non saper come fare? O magari di dover elaborare un testo senza saper da dove partire? Come ti sei sentito? Immagino tu abbia provato una sensazione di smarrimento, di vuoto e, allo stesso tempo, di timore di non riuscire a farcela. Niente panico, è successo anche a me e, in alcuni casi, accade ancora oggi che sono un copywriter. Per questo ho messo a punto in questo libro poche e semplici tecniche che mi guidano tutte le volte che devo scrivere un testo, cioè ogni giorno, e che voglio condividere con te. Conoscere il pubblico e lo stile da usare, quali sono le parole "giuste" a cui ispirarsi e saper come vendere attraverso un testo scritto sono solo alcune regole che mi accompagnano in questa mia grande passione che è la scrittura, che oggi è anche la mia professione. Ma c'è di più: scrivere per me significa comunicare qualcosa, ma soprattutto trasmettere emozioni a chi legge. L'obiettivo di questo libro è proprio fornirti quegli spunti utili a creare il tuo personale stile da copy per scrivere ed emozionare in maniera efficace.

LA SCRITTURA COME POTENTE MEZZO DI COMUNICAZIONE Come si è evoluta la scrittura nel corso del tempo. Quali sono i 4 obiettivi principali che la scrittura consente di raggiungere. FORMULA VINCENTE: TALENTO, ALLENAMENTO, PASSIONE Per quale motivo il talento non basta per diventare un copy di successo. L'importanza di lavorare costantemente sul proprio talento. PERCHÉ LEGGERE AIUTA A SCRIVERE In che modo la lettura va ad impattare positivamente sulla scrittura. Per quale motivo usare un linguaggio semplice è il modo più efficace per ispirare fiducia. COME SCRIVERE, A CHI E PERCHÉ Quali sono gli unici due elementi a cui devi prestare particolare attenzione quando vuoi comunicare qualcosa a qualcuno. In che modo il tuo "tone of voice" e la tua "audience" determinano il risultato della tua comunicazione. KEYWORDS E AFORISMI: LE PAROLE GIUSTE Il segreto per scrivere in modo efficace per il mondo "online". In che modo gli aforismi permettono di rinforzare un determinato concetto con le parole espresse da qualcuno di famoso. SCRIVERE PER VENDERE EMOZIONANDO Qual è il modo più rapido ed efficace per capire se il tuo testo emozionerà anche il lettore. Quali sono i 4 fattori chiave che un testo deve avere per portare il lettore alla vendita. L'AUTORE Luca Coscelli, classe 1984, è nato e cresciuto a Milano ma oggi vive in periferia con la moglie e i due figli. Dopo il liceo classico e la laurea in Scienze e Tecnologie della Comunicazione, nel 2006 ha iniziato a lavorare e per 11 anni si è occupato di ufficio stampa e PR per poi dedicarsi al copywriting. Da sempre appassionato di scrittura e comunicazione, ha collaborato nella stesura del libro "Evviva il Fallimento" di Francesco Chesì ed è co-autore del romanzo mystery "ID19 L'Ordine del Tempo - Il libro con l'anagramma" pubblicato su Amazon a Settembre 2020. Crede nella continua formazione personale e professionale, ma anche nel coaching: mettersi a disposizione delle persone per aiutarle ad allenare se stesse è infatti qualcosa che lo rende felice. A febbraio 2020 ha ottenuto il diploma di life e sport coach, mentre nel 2019, dopo

quasi 30 anni trascorsi come calciatore dilettante, ha conseguito il patentino da allenatore UEFA B e oggi è un mister del settore giovanile. La sua filosofia di vita è "Fai tutto con il sorriso".

Essere curiosi allunga la vita? Forse no, ma probabilmente affacciarsi al mondo della musica la rende migliore. "Applaudire con i piedi" si propone come una guida semplice ma ricca di originali suggestioni per chi intenda accostarsi alla musica classica. Farinelli, il principe dei castrati, Florence Foster Jenkins, il peggior soprano di cui si abbia notizia, Nannerl Mozart, la sorella ignorata del genio, popolano le pagine di questo affresco popolare della musica colta. Un'occasione per scoprire quanto la musica classica sia presente nella nostra vita quotidiana. Se

Raccontare il consumo

I segreti del credenziere di Alessandro VII. Intorno a un manoscritto inedito

Forget my name

I Segreti per Parlare in Pubblico con Sicurezza, per Suscitare Emozioni e Lasciare un Segno Profondo

Consigli, Segreti e Strategie Operative per Trovare il Tuo Partner in Rete Utilizzando i Social Network

Immagine immaginaria

analisi e interpretazione del segno filmico

Twitter è sinonimo di comunicazione e conversazione pubblica in rete in tempo reale. Messaggi di 140 caratteri, sintetici quanto carichi di significato, capaci di trasmettere con rapidità notizie, stati d'animo, opinioni o testimonianze su fatti o eventi che accadono in questo momento, in ogni parte del mondo. Per comunicatori, aziende, giornalisti, professionisti o semplici navigatori, Twitter è il modo più immediato per essere sempre aggiornati, da computer, martphone o tablet, attraverso la mediazione di persone, testate, aziende o istituzioni che godono della nostra fiducia e attenzione. Dalle Nazioni Unite alle grandi multinazionali, da Repubblica al ristorante sotto casa, dallo sportivo famoso al British Museum, su Twitter si trovano informazioni costantemente aggiornate, pubblicate dalla viva voce dei protagonisti, senza filtri, se non quelli relativi ai nostri personali interessi.

Con questo libro imparerete a utilizzare Twitter per diffondere comunicazioni e ricevere preziosi feedback da un pubblico attento, costituito da potenziali consumatori, con i quali entrare in relazione e poter conversare. Apprenderete così tutto il necessario per attivare una strategia volta al marketing dell'ascolto e alla promozione, imparando a gestire contenuti originali e adatti a un servizio clienti evoluto. Informarsi, ascoltare, comunicare e fare business online non è mai stato così facile.

La marca si forma, nella mente dei consumatori, per antropomorfizzazione, e si comporta come un vero e proprio organismo: nasce, cresce, matura, invecchia, rischia di morire, muore sul serio, e talvolta riesce a rinascere dalle proprie ceneri. Possiede pregi, difetti e caratteristiche umane: le passioni, le ipocrisie, gli entusiasmi e i momenti di slancio. Seduce o lascia indifferenti, avvicina, cattura o allontana. È un'entità alla quale rivolgersi, dotata di valori, di personalità, di fascino e di mistero. Se la marca sa farsi persona, quindi, anche la persona sa farsi marca? Certo che sì, e questa possibilità prende il nome di "PERSONAL BRANDING". È possibile definire il Personal Branding come la capacità di fare "SELF-MARKETING", di far sì che le persone parlino bene di te, anche e soprattutto quando non sei presente, e che scelgano proprio il tuo marchio personale. Il brand personale si interessa alla persona e a come questa sia percepita all'esterno, racchiude quindi al suo interno la reputazione, la comunicazione, le competenze individuali e la capacità di instaurare delle relazioni stabili e durature nel tempo, online e offline. La definizione di una strategia di Personal Branding rappresenta un lavoro approfondito, che non deve in alcun modo essere lasciato al caso. Principali contenuti del libro: . Cosa è la marca . L'identità di marca . Cosa è il Personal Branding . La Reputazione online . Il Personal Branding online e sui social . Strategie di Personal Branding . Come fare Branding . Come gestire la Reputation . Come trasmettere Credibilità . Come fare Community . Come rendere contenuti Virali . I migliori casi di Personal Branding e molto altro! Per chi è questo libro: . Addetti al Marketing . Addetti al Web Marketing . Addetti al Social Media Marketing . Imprenditori e liberi professionisti . Docenti di Comunicazione e Marketing . Studenti di Comunicazione e Marketing . Politici e personaggi pubblici . Influencers e Youtubers

Comunicazione Subliminale

Comunicare come Steve Jobs e i migliori oratori degli eventi TED

6 Tecniche di Copywriting per Scrivere ed Emozionare in Maniera Efficace

La casa sul Piave

ANNO 2021 LA GIUSTIZIA DECIMA PARTE