

Libro Psicologia Di Marketing E Comunicazione

Un manuale unico nel suo genere per professionisti che vogliono condividere la propria esperienza e metodo. Questo libro si adatta a ogni tipo di manuale di auto-aiuto: i due presupposti sono essere bravi in ciò che si fa e la voglia sfrenata di condividerlo con i lettori. Debora Conti, formatrice esperta e autrice di best seller di crescita personale, ha studiato tanti manuali formativi di successo e ne svela al lettore i segreti: tra strategie per motivare, mantenere l'attenzione, assicurare e insegnare. Leggendo questo libro imparerai a selezionare i tuoi argomenti, a mostrare la tua differenza e unicità e a studiare il mercato. Saprai strutturare i tuoi contenuti, scegliere i titoli giusti e scoprirai l'utilità di ogni parte (esempi, storie, testimonianze, citazioni, esercizi, schemi...). E poi imparerai a sfruttare l'inoculation, l'importanza dell'introduzione e della suddivisione in parti. Il libro ti guiderà anche a gestire i tempi e il programma di realizzazione del tuo manuale formativo di successo. Troverai trattate anche la fase della pubblicazione e quella della promozione. Un manuale che t'insegna cosa dire e come dirlo. Ogni parte di un manuale formativo è analizzata, ogni aspetto della pubblicazione è commentato e ogni dubbio sulla tua riuscita è appianato.

115.15

Scopri le strategie fondamentali del neuromarketing grazie a questa guida per principianti ed esperti Da Phil

Read Book Libro Psicologia Di Marketing E Comunicazione

Maxwell, autore del best-seller "Usa il neuromarketing per il tuo business" Questo libro ti offre una panoramica dei principi fondamentali del neuromarketing, la disciplina che unisce tecniche di vendita e psicologia. Nella prima parte troverai un elenco di strategie e strumenti dall'efficacia comprovata per capire come funziona la mente del cliente e per assicurarti il successo nella vendita. Nella seconda parte esplorerai le energie fondamentali che muovono i processi decisionali delle persone, non solo nel marketing, per "entrare nella testa del cliente" e sapere come comportarti rispetto al suo modo di agire e di pensare. Con questa guida conoscerai strategie facili da mettere in pratica sia per la comunicazione del tuo servizio o prodotto sia per la vendita. È un libro da usare come un vero strumento di lavoro grazie alla semplicità di linguaggio, agli esempi e alle indicazioni operative. Perché leggere questo ebook . Per capire cosa è e come funziona il neuromarketing . Per conoscere e imparare a usare le strategie più efficaci . Per definire e costruire la migliore strategia di vendita A chi si rivolge questo ebook . Ai principianti che si stanno avvicinando al mondo del marketing . Agli esperti che già conoscono alcune strategie e vogliono espandere la propria conoscenza del neuromarketing . Ai privati, a chi ha un'attività, agli imprenditori e ai liberi professionisti che vogliono improntare una efficace strategia di vendita Psicologia di marketing e comunicazioneepulsioni d'acquisto, leve persuasive, nuove strategie di comunicazione e managementFranco AngeliMarginaliapsicologia di comunità e ricerche-intervento sul disagio giovanileFrancoAngeliGuerrilla

Read Book Libro Psicologia Di Marketing E Comunicazione

marketing in Italia. Il vero Guerrilla Marketing per grandi risultati con piccoli budgetIl vero Guerrilla Marketing per grandi risultati con piccoli budgetFrancoAngeliPsicologia dei Consumi e NeuromarketingPsicologia economica e psicologia del marketing spiegate in maniera semplice! 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.

1060.219

1805.30

Un bravo manager annusa l'aria sente se il clima dell'azienda è buono o cattivo. Per dirla con Bob Dylan, così

Read Book Libro Psicologia Di Marketing E Comunicazione

come «non serve un meteorologo per capire da che parte tira il vento», allo stesso modo sembrerebbe non servire uno studioso di organizzazione per capire il clima di un'azienda. Tale atteggiamento è molto diffuso e si basa sull'assunto che tutti (imprenditori, manager, lavoratori) sappiano/sentano se «splende il sole» o «infuria la bufera». I fenomeni estremi sono per loro natura evidenti. Le cose iniziano però a complicarsi quando l'azienda non è così piccola e semplice da poter essere osservata a colpo d'occhio, quando non ci troviamo di fronte a fenomeni chiari e definibili in maniera uniforme, quando si passa dal semplice sentire al più complesso analizzare e interpretare. Il libro ha il grande merito di mettere il management e chi si occupa di risorse umane di fronte all'importanza di comprendere in modo scientifico la relazione che lega le persone al proprio lavoro, ai colleghi, ai capi e all'azienda. Il metodo proposto permette di misurare, analizzare e interpretare il clima organizzativo per costruire una solida base su cui prendere decisioni, partendo dal presupposto che l'organizzazione deve dare voce ai propri membri ma anche garantire le condizioni affinché tale voce sia «sincera» e non distorta in maniera impropria.

Behavioural science is increasingly becoming recognized as a necessary part of a marketer's skills. Keith Williams provides a review of the main areas of behavioural research, and examines in depth their specific relevance to marketing. Cognitive influences on the individual - perception, learning, and motivation - are discussed first, followed by the social factors - the nature of society, attitudes, communication, and personality. The relationship between cognitive and social influences as it affects marketing is pinpointed in a chapter on modelling consumer behaviour and the decision-making process. The book features sections on behavioural aspects of the organization and the individual within the organization; and the author demonstrates that these considerations along

Read Book Libro Psicologia Di Marketing E Comunicazione

with consumer-orientated studies can play a decisive role in marketing. Each chapter includes diagrams and reading lists. Written specifically for the Chartered Institute of Marketing and CAM Certificate courses.

Oggi come ieri le relazioni sono il cuore pulsante delle attività commerciali. Saper gestire una conversazione attraverso tutti i punti di contatto (touch point) con il consumatore, durante la sua esperienza di acquisto, consente ad aziende e professionisti di abbassare i costi e godere di vantaggi come passaparola e fidelizzazione che portano frutti nel tempo. Per ricavare dei risultati dovrai trasferire alla tua lista di clienti e potenziali tali un valore non solo quantitativo ma qualitativo, traducendo i dati in azioni e impostando dei sistemi di "allerta" nel caso qualcosa nei processi smetta di funzionare. Con questo libro ti racconto come individuare all'interno di database aziendali di piccole e medie imprese ed e-commerce i contatti più interessanti e i clienti più fedeli. Ti propongo alcune soluzioni di CRM, concentrandomi più sull'approccio di marketing, ossia sul vantaggio competitivo che ti consentirà di ottenere il massimo dalla tua attività commerciale.

Non avrai più bisogno di leggere libri noiosi e complicati o e-book contorti per comprendere la psicologia economica e il comportamento dei consumatori. In questo libro hai a disposizione tutto quello che ti serve sapere, riassunto in circa 200 pagine, sulla psicologia comportamentale, senza dover rinunciare a contenuti importanti. La decisione di acquisto del cliente determina il successo o il fallimento dell'azienda. Chi conosce la psicologia del comportamento umano è in grado di comprendere meglio i consumatori e le loro scelte. La psicologia della percezione e della pubblicità indagano gli errori della percezione umana e spiegano come agisce il design e come andrebbero progettati prodotti e pubblicità. Le psicologie del neuromarketing e del marketing

Read Book Libro Psicologia Di Marketing E Comunicazione

considerano gli errori che il cliente commette quando prende una decisione di acquisto. Una decisione di acquisto è meno razionale di quanto si pensi. Chiunque conosca i principi della psicologia del consumatore, può influenzare in maniera diretta la decisione di acquisto del cliente. In aggiunta, può riconoscere gli errori di ragionamento che commette nelle proprie decisioni. In questo libro troverai tutti gli argomenti da conoscere nel campo della psicologia economica: ?? La psicologia della pubblicità ?? Le basi della psicologia generale ?? Neuromarketing ?? La psicologia comportamentale ?? La psicologia della decisione ?? La psicologia della percezione ?? Psicologia processi cognitivi Il libro sta riscuotendo molto successo in Germania ed è già stato nella classifica dei Top 100 (categoria marketing) e in quella dei Top 20 (categoria ricerche di mercato). Il libro contiene: ?? La psicologia economica spiegata in modo semplice e comprensibile ?? Oltre 75 illustrazioni e annunci pubblicitari ?? Esempi pratici, suggerimenti e riassunti ?? Oltre 90 riferimenti scientifici ?? Nozioni utili al lettore profano così come all'addetto ai lavori Inizia ora con una perfetta introduzione al mondo della psicologia economica. Impara a capire perché prendi certe decisioni e ad applicare le conoscenze per migliorare i tuoi processi mentali. Acquista il libro e approfitta anche tu delle moderne conoscenze scientifiche della psicologia comportamentale.

L'apprendista in profilazione criminale (e neo sposa) Jessie Hunt, 29 anni, scopre torbidi segreti che stanno annidati nella sua nuova cittadina di provincia. Quando viene ritrovato un cadavere, Jessie si trova incastrata tra i suoi nuovi amici, i segreti di suo marito, il carico di lavoro del suo serial killer... e i segreti del suo stesso oscuro passato. In LA MOGLIE PERFETTA (Un emozionante thriller psicologico di Jessie Hunt—Libro Uno), l'apprendista in profilazione criminale Jessie Hunt è sicura di essersi finalmente lasciata alle spalle

Read Book Libro Psicologia Di Marketing E Comunicazione

la parte oscura della propria infanzia. Lei e suo marito Kyle si sono appena trasferiti da un angusto appartamento di periferia a Los Angeles a una villa a Westport Beach. La promozione di Kyle li ha riempiti di soldi. E Jessie è a pochi passi dall'ottenere la sua laurea specialistica in psicologia forense, l'ultimo step per diventare una criminal profiler. Ma subito dopo il loro arrivo, Jessie inizia a notare una serie di strani sviluppi. I vicini – e la loro ragazza alla pari – sembrano avere tutti dei segreti da nascondere. Il misterioso yacht club di cui Kyle vuole disperatamente fare parte è pieno di uomini infedeli, e ha delle sue regole problematiche. E il noto serial killer rinchiuso all'ospedale psichiatrico dove Jessie sta completando i suoi studi sembra sapere più della sua vita di quanto sia normale. O sicuro. Mentre il suo mondo inizia a dispiegarsi, Jessie comincia a mettere in discussione tutto ciò che la circonda, inclusa la sua stessa salute mentale. Ha davvero messo allo scoperto un'inquietante cospirazione in una soleggiata e agiata cittadina di mare della California meridionale? L'assassino seriale che sta studiando conosce davvero in qualche modo l'origine dei suoi incubi privati? O il suo torturato passato è finalmente tornato a fare i conti con lei? Un thriller psicologico emozionante e frenetico con personaggi indimenticabili e pieno di suspense da batticuore, LA MOGLIE PERFETTA è il libro #1 di un'affascinante nuova serie che vi farà leggere fino a notte fonda.

I video sono il contenuto più fruito sui dispositivi mobile e in particolare su piattaforme come YouTube, Facebook, Instagram e Vimeo. Per questo le aziende destinano sempre maggiori risorse alla creazione di contenuti video, con lo scopo di suscitare brand awareness, aumentare il traffico web e incrementare vendite e profitti. Con uno stile semplice e brillante, questo manuale insegna a realizzare contenuti e campagne coinvolgenti ed efficaci, presentando case study internazionali e mostrando come gli operatori marketing di

Read Book Libro Psicologia Di Marketing E Comunicazione

vari settori utilizzino con successo i video online. L'approccio è sia teorico sia pratico e spazia dall'analisi dell'impatto dei contenuti video alle tecniche per la creazione e la distribuzione di "brand film" fino alla descrizione delle strategie per sfruttare al massimo le potenzialità del video advertising e ottenere risultati concreti e misurabili. Una lettura dedicata ai marketer che si occupano di strategie e contenuti digitali e che vogliono valorizzare brand in un mondo sempre più video first.

Alchimia, Alienazione, Amore, Anima, Armenia, Calcolo, Cifra, Clinica, Comunicazione, Conoscenza, Controtransfert, Cosmologia, Denaro, Destino, Dio, Disuguaglianza, Dolore, Ecologia, Eros, Essere, Estetica, Evento, Fantasia, Fede, Festa, Fiaba, Finalismo, Follia, Futuro, Geist, Grande Madre, Immagine, Immortalità, Inizio, Inquietante, Io, Libertà, Libro, Limite, Logica, Magia, Malattia, Margine, Maschera, Memoria, Metodo, Mistica, Mito, Morale, Narrativa, Natale, Natura, Ombra, Omosessualità, Oracolo, Originalità, Origine, Pathos, Poesia, Profezia, Psiche, Psichiatria, Psicoanalisi, Psicologia, Pubblicità, Pudore, Ragione, Rito, Rivoluzione, Sacrificio, Sacro, Schizofrenia, Scienza, Scuola, Secolarizzazione, Segno, Semantica, Sensazione, Simulazione, Società, Sodalizio, Soggetto, Storia, Tempo, Terra, Testimonianza, Totalitarismo, Tragedia, Utilità, Valore, Vergogna, Verità, Viaggiatore, Vita, Vizio, Vuoto. Ecco il catalogo delle idee di cui Umberto Galimberti cerca di mettere a fuoco il centro. Una volta cadute dall'Iperuranio in cui le aveva poste Platone e svestite del carattere di Verità, le idee sono entrate nella storia, hanno assunto un significato nella tradizione e nel tempo, sono diventate episodiche e discontinue, rinviano di continuo ad altro, non sono più una faccenda di puro intelletto, muovono le emozioni e svolgono un'azione seduttiva, sono oggetto del pregiudizio di ciascuno ma sono in grado anche di erodere, corrompere e modificare il

Read Book Libro Psicologia Di Marketing E Comunicazione

pensiero tramite la loro comunicazione..
1065.30

Compendio di "Influenza: la psicologia della persuasione di Robert B. Cialdini" Riepilogo del libro - Readtrepreneur (Dichiarazione di non responsabilità: questo NON è il libro originale, ma un riassunto non ufficiale.). Hai difficoltà a convincere le persone a soddisfare le tue richieste? Desideri avere più influenza? Il libro discute delle armi di influenza utilizzate da molti professionisti della conformità che non mancano mai di farti dire "Sì" ed esplora la scienza alla base della persuasione, perché gli umani si comportano come noi. Non solo ti insegnerà come essere un persuasore migliore, ma anche come difenderti dagli sforzi persuasivi degli altri. (Nota: questo sommario è interamente scritto e pubblicato da Readtrepreneur. Non è in alcun modo affiliato all'autore originale) "La nostra migliore prova di ciò che le persone sentono e credono veramente viene meno dalle loro parole che dalle loro azioni". L'autore si ritrovò sempre a dire di sì alle richieste degli altri e questo lo portò alla ricerca sulla conformità che alla fine portò alla nascita di questo libro best-seller che esplora la psicologia alla base delle persone persuadenti. L'influenza potrebbe cambiare il tuo gioco. Afferra i know-how della persuasione e impara a difenderti contro di essa con i sei principi chiave. P.s. Questo libro ti aprirà gli occhi sulle molte tattiche e strumenti utilizzati dai professionisti della conformità che riconoscerai immediatamente e imparerai a proteggerti da loro, o anche a diventare un professionista della conformità. Il tempo per pensare è finito! E' Tempo di agire! Scorri verso l'alto ora e fai clic sul pulsante "Acquista ora con 1 clic" per scaricare subito la tua copia! Perché scegliere noi, Readtrepreneur? - Sintesi della massima qualità - Offre una conoscenza straordinaria - Aggiornamento straordinario - Disclaimer chiaro e conciso ancora una volta: questo libro è pensato per una grande

Read Book Libro Psicologia Di Marketing E Comunicazione

compagnia del libro originale o semplicemente per ottenere l'essenza del libro originale. PUBLISHER: TEKTIME

100.494

1065.46

I cambiamenti di scenario che stiamo vivendo e vivremo impongono un salto di qualità significativo nei sistemi di vendita, marketing e comunicazione. Chi non incrementerà la sua intelligenza competitiva rischierà di scomparire dall'arena del mercato. In queste pagine troverai presentato per la prima volta il metodo rivoluzionario della Sales Strategy Design che porterà un radicale cambiamento di prospettiva per le tue vendite e il tuo marketing attraverso un modello ingegneristico che ho sperimentato con moltissime aziende. Potrai applicare questo metodo sia che tu sia un marketing manager, un key account manager, un direttore commerciale o un venditore. È un metodo che apre la mente anche ad imprenditori e product manager in quanto applicabile per processare meglio attività interne e dinamiche relazionali. Sei pronto a sperimentare l'utilizzo delle mie invenzioni? La Sales Strategy Matrix, il Sales Strategy Radar, i Freezer, gli Heaters, il Mental Imprint, e le 35 azioni di Sales Strategy Design? Sei pronto a utilizzare un modello di Excel che potrai adattare alle tue esigenze e conoscere quali digital tool integrare nelle tue strategie? Vai! Scarica il file partendo dall'indicazione presente nell'ultima voce dell'indice.

Siamo tutti dei bugiardi. Ogni giorno raccontiamo e ci raccontiamo delle storie per far combaciare ciò che ci circonda con la nostra visione del mondo. La narrazione influenza la nostra esperienza, plasmando la nostra percezione e diventando, in sostanza, realtà. Così, un qualsiasi vino diventa più buono se sorseggiato in preziosi bicchieri, realizzati dal miglior artigiano del campo. È la chiave di volta del marketing: nessuno vuole sentire un freddo elenco delle caratteristiche di un prodotto, né

Read Book Libro Psicologia Di Marketing E Comunicazione

tantomeno un elogio delle qualità e dei successi dell'azienda. Fare marketing vuol dire costruire delle storie, dei sogni che i clienti possano fare propri con entusiasmo. Ma attenzione: il confine fra storytelling e menzogna (a volte persino truffa) è labile e bisogna stare attenti a non varcarlo, pena la perdita totale di fiducia. In questo classico del marketing, Seth Godin condivide le sue riflessioni e tutti i consigli per creare storie affascinanti, ma ancorate nella realtà, che sappiano abbracciare la visione del mondo del cliente e lo facciano diventare spontaneamente un paladino del vostro brand.

100.748

100.831

La maggior parte delle piccole e medie imprese ha capito che i Social Network in generale e Facebook in particolare sono diventati ambienti impossibili da non presidiare, il problema sta nel fatto che difficilmente riescono a farne una reale risorsa di business. Spesso si limitano ad aprire una Pagina, infilarci dentro qualche post, salvo poi lamentarsi poco dopo che “non li considera nessuno” e quindi “Facebook non serve a niente”. Con questo libro ti racconto come funziona davvero Facebook per le aziende, come ottimizzare la tua Pagina e i tuoi post e come creare un Facebook Marketing Plan di successo che ti aiuti a raggiungere risultati concreti. Se sei un professionista della comunicazione, un marketing manager, un digital o social media marketer e se vuoi fare del marketing su Facebook la tua, professione questo è il libro giusto per te.

1065.20

365.827

«Se la morale del consumo è diventata l'essenza stessa della società in cui viviamo, se i processi di socializzazione tendono sempre più a sovrapporsi con i processi di socializzazione ai consumi, riteniamo allora

Read Book Libro Psicologia Di Marketing E Comunicazione

che sia di fondamentale importanza interrogarsi su come la società promuove questa morale del consumo, su quali sono i meccanismi alla base di questo addestramento sociale e, più in generale, su come diventiamo consumatori.» Con il contributo della sociologia, della psicologia e del marketing, Simona Ironico illustra i processi di apprendimenti attraverso cui i bambini e gli adolescenti acquisiscono il loro ruolo nel consumo e nel mercato.

[Copyright: 3fd21ed37fabb98dc2f6e8d98704c3a2](#)