

L'arte Di Aiutare (corso Base)

“Ecco la guida per ritornare a essere realmente ‘social’!” Prevarichiamo, fraintendiamo, giudichiamo, ci nascondiamo, non ascoltiamo o, al contrario, non siamo ascoltati: il risultato, un fallimento.Eppure entrare in dialogo e in relazione con gli altri ci fa bene, ci arricchisce e ci aiuta in ogni contesto di vita. Per avere successo, però, un dialogo richiede un buon equilibrio di esperienza, sensibilità fisica, apprezzamento ed empatia. Si sa, non è solo questione di cosa si dice, ma di come lo si dice. E proprio qui sta il problema! Che valore possieda una vera comunicazione e come ci si dovrebbe comportare per avere uno scambio efficace e soddisfacente ce lo spiega la giornalista scientifica Ulrike Bartholomäus in questo manuale di piacevolissima lettura e ricco di riferimenti tratti dalle ultime e affascinanti scoperte nella comunicazione e in psicologia.

Anthony Iannarino non voleva neppure diventare un venditore, e tantomeno un direttore commerciale, un oratore, un coach o l’autore del blog più seguito sull’arte e la scienza delle vendite. Si è avvicinato a questa professione per caso, per guadagnarsi da vivere mentre cercava di sfondare nel mondo della musica rock. Quando ha capito che non sarebbe mai diventato il prossimo Mick Jagger, ha deciso di concentrarsi su una domanda che aspettava risposta da almeno un secolo: perché un numero ristretto di venditori in ciascun settore riscuote un successo straordinario, mentre gli altri ottengono risultati tutt’al più mediocri? Da allora sono passati oltre venticinque anni, durante i quali Iannarino ha letto centinaia di libri, ha messo alla prova un’infinità di strategie e ha intervistato decine di venditori di grande talento per capire cosa distingue quelli eccezionali dagli altri. Ora riassume tutto ciò che ha scoperto in un pratico manuale, ricco di informazioni utili per i principianti come per i veterani. Si concentra sugli elementi che tutti i venditori di successo hanno in comune, a prescindere dal settore o dal tipo di azienda: una mentalità basata su convinzioni efficaci e un ventaglio di competenze indispensabili. Il libro enumera tutte le caratteristiche essenziali di un grande venditore, tra cui: l’autodisciplina: mantenere gli impegni presi con se stessi e con gli altri; la responsabilità: rispondere personalmente dei risultati promessi al cliente; la competitività: affrontare la concorrenza senza lasciarsi intimidire; l’intraprendenza: fondere immaginazione, esperienza e conoscenza per creare soluzioni uniche; lo storytelling: forgiare relazioni profonde presentando una storia in cui il cliente è l’eroe e il venditore è la sua guida; la diagnosi: guardare sotto la superficie per individuare i problemi e le esigenze reali di una persona. Una volta apprese le strategie di fondo presentate da Iannarino, diventerà molto più facile imparare le tattiche specifiche più utili per il vostro prodotto e i vostri clienti. Sia che vendiate a grandi aziende, piccole imprese o singoli consumatori, questo è il libro che tornerete a consultare e rileggere per trarne insegnamenti preziosi, strategie e consigli che funzionano davvero.

Guarigioni miracolose

Dall'analisi dei contenuti alla valutazione dell'efficacia

Pa kua chang

Bhagavad Gita. Nuova traduzione e commento capitoli 1-6

L'arte della storia dell'arte

Rassegna di teatri, scienze e lettere con annessa Agenzia

L'arte di aiutare. Corso introduttivo. Guida per insegnanti, genitori, volontari e operatori sociosanitariEdizioni EricksonLa comunicazione motivante nella terapia di sovrappeso e obesitàPrincipi e strategie praticheSEEd

L’opera presenta integralmente e organicamente l’autobiografia di una paziente con nevrosi ossessiva e l’interpretazione che di essa, brano dopo brano, ne dà Adler. Egli, così facendo, illustra il lavoro artistico che paziente e analista compiono per ricostruire la formazione dello stile di vita, l’esordio e l’evoluzione della malattia, tracciando nel contempo una felice sintesi della sua teoria. La scelta della forma morbosa presentata non è casuale, perché è quella che meglio si presta a esemplificare la logica privata presente anche in tutte le altre nevrosi e psicosi. Le dinamiche interpersonali del rapporto analitico sono ampiamente trattate nella postfazione, puntuale e di ampio respiro, di Gian Giacomo Rovera che, così, ci aggiorna sullo stato dell’arte delle analisi e delle psicoterapie adleriane.

Progetti di Brand & Marketing Communication

L'arte dell'inganno. I consigli dell'hacker più famoso del mondo

“L”Arte Triest

Muay Boran. L'arte guerriera tradizionale siamese

Giocare, costruire, imparare con il compensato

Tae kwon do. Tecniche di base e di combattimento

239.207

244.1.76

Iniziazione alla Gestalt. L'arte del con-tatto

L'arte. Critica e conservazione

Animali di legno

L'arte di esprimere e interpretare le emozioni

L'arte di dialogare

Guida alle strategie e ai nuovi modelli di business

Dal Giappone, i nove principi da seguire per riuscire a vivere sereni e più a lungo Perché il Giappone è il Paese con la più lunga aspettativa di vita? Perché i giapponesi sono tra le persone al mondo che meno si ammalano di cancro e diabete? La risposta va cercata in nove pilastri fondamentali del vivere giapponese, che costituiscono la base del metodo Hanasaki. Come un “fiore che sboccia”, utilizzando alcuni insegnamenti giapponesi, potremo cambiare, acquisire uno stile di vita più salutare dal punto di vista psicofisico e anche diventare persone migliori. Quali sono questi principi fondamentali di cui tener conto? • Kaizen: per ottenere gli strumenti che ci consentono un cambiamento duraturo. • Minimalismo: per concentrarci sull'essenziale e scartare il superfluo. • Pace interiore: per calmare i moti del nostro spirito e vivere in armonia. • Natura: per ricongiungerci alle nostre origini. • Salute: per trasformarci in persone forti e robuste. • Relazioni: per stabilire con gli altri legami profondi e duraturi. • Principi: per trovare la luce che illumini il nostro cammino. • Ikigai: per trovare il senso nelle nostre vite. • Attitudine: per raggiungere quello che ci proponiamo e trasformare in realtà i nostri sogni. Un cammino che tutti dovremmo percorrere «Un must per chiunque voglia godersi una vita ricca di salute e benessere.» «Basta leggere questo libro per sentirsi meglio.» «Un libro fondamentale per chi desidera migliorare il proprio stile di vita.» Marcos Cartagena de Furundarena è una guida e cofondatore di Descubriendo Japón, un'agenzia che aiuta i turisti a visitare il Paese in modo più autentico. Ha studiato all'università Doshisha di Kyoto, dove ha approfondito la conoscenza della lingua e della cultura giapponese. Da allora, la sua vita è legata al Giappone.

Una teoria della motivazione nei pazienti in sovrappeso, e la possibile conseguente applicazione in ambito clinico, suscita un indubbio fascino nei terapeuti della nutrizione. Poter disporre di uno strumento che induca il paziente ad adottare misure terapeutiche che vanno nella giusta direzione rappresenta forse il sogno di ogni professionista che opera in questo ambito. Come posso aiutare il mio paziente a perdere peso, riportandolo alla razionalità dei pensieri, e conseguentemente dei comportamenti? L'intento di questo manuale è fornire ai professionisti che si occupano di sovrappeso e obesità gli strumenti di base per comprendere e applicare una comunicazione motivante nella pratica clinica. Grazie alla decennale esperienza sul campo degli autori, il manuale presenta numerosi esempi pratici sull'impostazione delle domande (domande aperte, domande chiuse, domande chiave), del fornire informazioni, delle espressioni di sostegno, delle diverse fasi del colloquio e dei casi difficili.

L'arte della vendita

Corso di fisica e di meccanica sperimentale

Una guida pratica per i professionisti del diritto di famiglia

L'arte di vivere a lungo. Per ringiovanire, per non invecchiare, per vivere meglio

L'arte del mediatore dei conflitti. Protocolli senza regole: una formazione possibile

La Bibbia dell'infobusiness

632.12

A partire da un elenco di oltre 2.000 innovazioni di successo, tra cui il Cirque du Soleil, i primi mainframe IBM, la Ford Modello-T e molto altro ancora, gli autori hanno applicato un algoritmo proprietario e determinato dieci raggruppamenti significativi - i dieci tipi di innovazione - in grado di fornire linee guida e suggerimenti per un'innovazione efficace. I dieci tipi di innovazione esplora queste informazioni per individuare modelli di in.novazione nell'industria, per esplorare le opportunità di innovazione e per valutare come le imprese stiano reagendo all'innovazione dei concorrenti. Basato su oltre tre decenni di lavoro avanzato sull'efficacia dell'innovazione, I dieci tipi di innovazione aiuterà i lettori e i loro team a capire cosa fare quando la posta in gioco è alta, il tempo a disposizione è scarso ed è necessario attuare una svolta decisiva. La soluzione consiste nel guardare oltre l’innovazione di prodotto verso altri nove potenti tipi di innovazione, che possono essere combinati per ottenere un vantaggio competitivo. Il libro delinea nuovi modi di pensare e illustra le azioni che permettono ai team o alle imprese di innovare in modo affidabile e continuativo.

Lo zen e l'arte di far muovere i nostri figli

La buona qualità. Una proposta per la gestione della qualità nei servizi alla persona

L'arte di costruire svolte decisive

Il massaggio ayurvedico. Manuale di terapia e prevenzione

Rivista di politica economica

Bravo brontosauo. Riflessioni di storia naturale

Un po’ di compensato, un po’ di colore e tanta creatività: ecco gli ingredienti per costruire simpatici animali e imparare a riconoscerli. Come dei piccoli falegnami ci si potrà mettere al lavoro stimolando la manualità con il piacere del gioco. Questo piccolo manuale si rivolge a educatori, animatori, insegnanti, genitori e, naturalmente, a tutti i bambini! Tante idee per divertirsi ed esplorare più da vicino il mondo della natura, con una sorpresa del tutto speciale per festeggiare il Natale!

Includes sections "Rassegna delle pubblicazioni economiche" and "Rassegna della stampa economica periodica."

50 grandi idee arte

L'arte di essere nonni fantastici

Coordinazione genitoriale. Una guida pratica per i professionisti del diritto di famiglia

L'arte del dialogo. Per migliorare la qualità delle nostre comunicazioni e conversazioni, per comprendere meglio noi stessi e gli altri

L'arte del Marketing B2B

L'Arte del Francobollo n. 32 - Febbraio 2014

Il cambiamento dei comportamenti di acquisto, la trasformazione digitale e il nuovo panorama economico hanno avuto un forte impatto nel settore del marketing che ha dovuto mettere in discussione pratiche ormai acquisite e consolidate. Questo manuale ha l'obiettivo di fare chiarezza sui nuovi modelli di marketing approfondendone l'applicazione nel campo del B2B e individuando gli strumenti per sviluppare strategie moderne ed efficaci. L'approccio è pratico e focalizzato su aspetti diversi. Si parte dal nuovo marketing mix per poi passare alla definizione di strategie centrate sul cliente e all'opportunità di collaborare con gli influencer. Quindi si passa alla trasformazione digitale considerando il ruolo del content marketing e dei social media. Diversi capitoli affrontano l'impostazione di una strategia su più canali individuando i giusti partner. Infine è presentato il delicato tema dell'allineamento tra marketing e commerciale e il ruolo delle marketing operations nella valutazione dei risultati. Una lettura dedicata ai marketer che vogliono innovare i processi e vincere la sfida del nuovo marketing B2B.

Il numero di Febbraio de l'Arte del Francobollo, la rivista mensile di filatelia e numismatica edita da UNIFICATO.

Grafoterapia

L'apprendimento attivo. Imparare cose essenziali divertendosi

L'arte di leggere la vita

Guida alla formazione didattica degli insegnanti

I 10 TIPI DI INNOVAZIONE

Storia di una malattia (1928)

La Bibbia dell'infobusiness ti aiuter à a trasformare le tue competenze, i tuoi talenti, le tue conoscenze e le tue idee in un business che, grazie al web, lavorer à per te indipendentemente dal tempo che gli dedicherai!

Il saggio è frutto di un cammino di meditazione alla ricerca di quel filo che collega il progetto dell ’ anima al divino interiore. L ’ autrice focalizza l ’ attenzione sui grafemi e sul simbolismo grafico gi à indagato da illustri grafologi, per dimostrare che la scrittura, in quanto espressione del nostro essere fisico, mentale ed emozionale, ha il potere benefico della guarigione. Il grafologo esperto studia e individua le peculiarità di ogni grafema legate al comportamento e ne indica la correzione volta al raggiungimento del benessere della persona. L ’ autrice ha tratto spunto per le sue ricerche da Change Your Handwriting. Change Your Life di Vimala Rodgers, del 1993. La grafoterapia crea l ’ opportunità à di vivere una nuova esperienza cambiando alcuni comportamenti di vita abitudinari. Il messaggio è indirizzato a coloro i quali avvertono la spinta a dare un nuovo senso alla propria esistenza e che sono pronti a fare un viaggio interiore. Le storie, riportate nel testo, dimostrano che la grafoterapia ha successo quando la persona è intenzionalmente proiettata verso l ’ obiettivo e ha la volontà di attivare l ’ energia psichica necessaria per raggiungere il fine desiderato.

Hanasaki. l'arte giapponese di vivere a lungo e felici

Amore di gruppo. Viaggio alla scoperta del maschile e del femminile

Come diventare un venditore di successo nell'era digitale

Comunicare non solo a parole

La comunicazione motivante nella terapia di sovrappeso e obesità

i fondamenti : arte di combattimento e via alla salute e alla longevità à : il metodo di Lu Shui-T’ien come viene insegnato da Park Bok Nam