



>>> [Leggi](#)

cerca nel sito...

[Home](#) [Adico e'](#) [Adico offre](#) [A-World](#) [Premio Adico](#) [ASSOCIATI QUI](#) [Contatti](#)

[Home](#) > [Cerca News](#) > [News Stampa](#) > [In tutte le librerie d'italia "Siamo tutti venditori", il nuovo libro-community di Gianfranco Conte](#)

MENU
<a href="#">Home</a>
<a href="#">Il tuo Profilo</a>
▼
<b>PROSSIMI EVENTI</b>
<a href="#">Archivio Eventi</a>
<a href="#">Forum</a>
<b>Cerca News</b>
<a href="#">Adico Journal</a>
<a href="#">Sondaggio della settimana</a>
<a href="#">Adico Gallery</a>
▼
<b>ASSOCIATI QUI</b>
<a href="#">Programma Adico</a>
>>>
<b>PROMOZIONE GIUGNO</b>
<a href="#">ti basta guardare?</a>

**ULTIME NEWS** **CERCA NEWS**

**PARTNERS**

**In tutte le librerie d'italia "Siamo tutti venditori", il nuovo libro-community di Gianfranco Conte**



**In tutte le librerie d'italia "Siamo tutti venditori", il nuovo libro-community di Gianfranco Conte**



Un libro che insegna a comunicare con il cuore, in nome di una nuova e auspicata "etica della comunicazione".

Un'opera di successo, la cui prima edizione è andata esaurita in appena un mese, distribuita sull'intero territorio nazionale in oltre circa 600 librerie, e in ben 60 autogrill della rete autostradale italiana, oltre che negli aeroporti di Roma Fiumicino, Milano Linate e Malpensa.

Un volume che, prendendo le mosse da una case history aziendale di successo come quella di Iperclub Vacanze, leader nel settore delle promozioni turistiche, trae le fila e offre spunti innovativi per migliorare la comunicazione personale in termini di crescita personale, leadership e tecniche di vendita.

"Siamo Tutti Venditori", è un saggio sulla comunicazione moderna, un'opera articolata e flessibile che ripercorre, amplia, studia, analizza con cura e metodo tutte le tappe che comportano l'interazione dinamica nel processo di comunicazione tra individuo e individuo, tra venditore e cliente.

In qualità di autore, un imprenditore di successo, e un giornalista esperto di marketing delle promozioni e comunicazione, che nel 2004 ha già firmato un altro testo dedicato alla comunicazione di settore. "Fare Promozioni", edito da Buffetti Editore: Gianfranco Conte, Presidente di Iperclub Vacanze firma oggi questa sua seconda opera, edita da Buffetti Editore, presentata con successo a livello nazionale nel maggio scorso alla Fiera Internazionale del Libro di Torino all'interno di una conferenza stampa con la partecipazione straordinaria in qualità di relatore del Prof. Alessandro Meluzzi, psichiatra di successo e volto noto alle platee televisive.

Il libro, che ha riscosso l'attenzione dei rotocalchi mediatici, primo fra i quali lo spazio di approfondimento "Neon Libri" del TG2 (con una dettagliata intervista dedicata a Gianfranco Conte dalla conduttrice Maria Grazia Capulli), parla proprio di questo: della necessità, nella comunicazione moderna, di ritrovare il contatto vero e diretto nel processo che porta alla comprensione delle proprie emozioni. Imparando così a comprenderle e, soprattutto a classificarle nel modo opportuno affinché vi sia armonia e coerenza perfetta in ogni elemento della comunicazione interpersonale, dal semplice dialogo verbale, all'espressione fisica delle emozioni stesse e dei gesti.

Si scoprirà così, pagina dopo pagina, e con l'ausilio di una prosa immediata e scorrevole, come Gianfranco Conte dia inizio alla trattazione della materia partendo proprio da un'attenta considerazione di un auspicato ritorno alle radici dell'uomo, visto nei suoi elementi costituenti psicoemotivi e sociologici. Di qui l'autore prosegue nella narrazione, rielaborando in modo del tutto personale per dare fondamento al proprio pensiero alcune teorie che provengono dalla psicologia, ma anche dalla sterminata produzione degli autori motivazionali di matrice americana.. Come l'idea del "Cambiare per comunicare", ad esempio: un assunto importante, che sottolinea l'idea di dinamismo e di evoluzione insita non solo nell'uomo, bensì anche in ogni processo di comunicazione che si rispetti.

Senza dimenticare la teoria dell'equilibrio, all'interno dei cui quattro quadranti fondamentali è possibile ritrovare le chiavi di lettura per una primaria, ma importante classificazione degli stili di vita degli individui, al fine di visualizzarne correttamente gli eventuali eccessi e ripristinarne così il giusto inquadramento di energie e posizioni assunte rispetto ai campi dell'amore, del lavoro, e così via in un libro che scorre veloce grazie a uno stile discorsivo semplice e fluido.

Per comunicare ed essere vincenti, nella vita come nella professione, è fondamentale motivare, ovvero offrire spunti e inviti all'agire concreto per un raggiungimento ottimale e pianificato degli obiettivi preposti. Tutti consigli utili e pratici, questi, che nascono dall'esperienza di un imprenditore e uomo di successo che ha fatto della propria esperienza materia di insegnamento per il proprio team aziendale. Il libro "Siamo tutti venditori" è stato infatti concepito parallelamente al "Corso ideale per venditori/leader", ideato da Gianfranco Conte per realizzare l'innovazione dell'équipe dei professionisti della vacanza che operano quotidianamente nel grande circuito di Iperclub Vacanze Spa.



Gianfranco Conte

[Pros. >](#)

[<< \[Indietro\]](#)



>>> [Leggi](#)