



# My **[M]**arketing.Net

IL PORTALE DEL MARKETING

6 luglio 2006

09:27

[NEWSLETTER](#) | [CLUB](#) | [FORUM](#) | [FUN](#) | [RELAX](#) | [CHI SIAMO](#) | [CONTATTI](#)


BUSINESS

look@me

## M MAGAZINE

### ▲ Dossier

[Digital Marketing](#)
[Micromarketing](#)
[Retail](#)
[Branding](#)
[Marketing alternativo](#)
[Sport Marketing](#)
[Marketing sociale](#)
[Associazioni](#)

### ▲ Osservatorio

[Dalla redazione](#)
[Focus on](#)

### ▲ Info e news

[Eventi e Formazione](#)
[Marketing Job](#)
[Rassegna stampa](#)
[News online](#)
[Libreria](#)
[Azienda online](#)

## M CHANNEL

## M DB SERVICE

CERCA  VAI
 ting  
:006


IBM

## Libreria



### Siamo tutti venditori

Autore: Gianfranco Conte  
 Prezzo: € 15,00  
 Anno: 2006  
 Editore: Lupetti



Un libro che insegna a comunicare con il cuore, in nome di una nuova e auspicata "etica della comunicazione": "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. L'autore Gianfranco Conte, imprenditore di successo e un giornalista esperto di marketing delle promozioni e comunicazione, parla 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. 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.

[▲ Back](#)

 Vale  
140.000 euro.

 Scarica il rapporto  
"L'azienda incentrata  
sul cliente".

[Clicca qui](#)
[ibm.com/  
innovation/it/crm](http://ibm.com/innovation/it/crm)