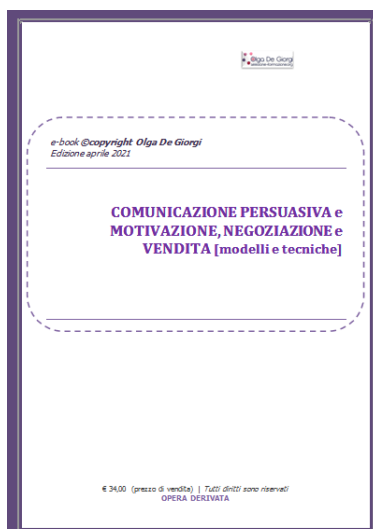


doc. pdf (5 pagg.) di PRESENTAZIONE del mio e-book©Copyright Olga De Giorgi



**“COMUNICAZIONE PERSUASIVA e MOTIVAZIONE, NEGOZIAZIONE e VENDITA
[modelli e tecniche]”**

edizione: aprile 2021

pagine: 182

presentazione dell'E-BOOK in doc. PDF visibile online al link:

<http://www.selezione-formazione.org/2021/04/13/comunicazione-persuasiva-motivazione-negoziatione-vendita-ebook-olga-de-giorgi-ediz-aprile-2021-op/>

In considerazione della specificità contenutistica (vedasi indice degli argomenti riportato *a seguire*), in questo e-book©Copyright Olga De Giorgi “COMUNICAZIONE PERSUASIVA e MOTIVAZIONE, NEGOZIAZIONE e VENDITA [modelli e tecniche]” ediz. aprile 2021, opera derivata dalla III e IV parte dell’opera (fonte) principale in versione integrale e-book©Copyright Olga De Giorgi < “PRATICHE COMMERCIALI PLURI•CANALE: PUBBLICITA’, COMUNICAZIONE PERSUASIVA, NEGOZIAZIONE e VENDITA [norme, modelli, tecniche]” ACQUISIZIONE & GESTIONE CLIENTI e PROSPECT PLURI•CANALE > della linea <B2B & B2C> in III edizione aprile 2021.

In quest'e-book© sono esplorate e sostanziate *oltre* una cinquantina di contributi teorico ed applicativi che sostanziano le competenze trasversali *prevalentemente* afferenti le attività di comunicazione, negoziazione e vendita consulenziale – svolte in via prevalente e *non-* competenze professionali tecnico-commerciali caratterizzanti le aree commerciali & marketing, *indipendentemente* dal settore/categoria merceologica.

Per finalità didattiche e formative, è consentito riportare *parte* dei miei contributi in rif. ai commi 1 e 3 dell'art. 70 della Ida, *cioè* esplicitandone la "fonte"; *mentre* per maggiori approfondimenti, è possibile contattarmi riguardo agli argomenti inclusi in questo mio e-book© (come da me sviluppati ed integrati), all'e-mail ebook<et>selezione-formazione.org.

Questo mio e-book ©copyright Olga De Giorgi

< COMUNICAZIONE PERSUASIVA e MOTIVAZIONE, NEGOZIAZIONE e VENDITA

[modelli e tecniche] >

edizione aprile 2021

OPERA DERIVATA©

per gli interessati all'acquisto di copia dell'e-book© in formato digitale (pdf) il modulo/format di richiesta online al link www.selezione-formazione.org/cv-ebook-421-D/

(vedasi informative online)



libero professionista operante ai sensi della Legge n°4/2013 [art. 1 commi 2, 4 e 5]

p.Iva 07531390727

INDICE

Indice

pag. 2

PARTE I

< Comunicazione, formazione dei significati e concetti: teorie e modelli >

1. **FORMAZIONE dei SIGNIFICATI e CONCETTI nelle INTERAZIONI UMANE (nda)** pag. 7
2. **COMUNICAZIONE UMANA** pag. 20
 - 2.2 Componenti della comunicazione da allineare pag. 21
 - 2.3 PRAGMATICA della COMUNICAZIONE pag. 29
 - 2.4 COMUNICAZIONE UMANA di Herbert Paul Grice pag. 34
 - 2.5 COMUNICAZIONE UMANA: processo comunicativo pag. 41
 - 2.6 COMUNICAZIONE EMOZIONALE (nda) pag. 49
 - 2.7 COMUNICAZIONE EMPATICA pag. 55
 - 2.7.2 EMPATIA
 - 2.8 Comunicazione assertiva ed assertività pag. 59

PARTE II

< Comunicazione persuasiva e motivazione, negoziazione: modelli e tecniche applicati
nelle pratiche commerciali >

2.9	INFLUENZA e PERSUASIONE: teorie e modelli	
2.9.2	RETORICA	pag. 62
2.9.4	Modelli d'elaborazione dell'informazione / messaggio persuasivo	pag. 67
2.10	COMUNICAZIONE di QUALITA'©	pag. 82
2.10.2	PERSUASIONE VS COMUNICAZIONE di QUALITA'©	pag. 87
3.	CONSULENZA, TECNICHE di VENDITA e NEGOZIALI	
3.2	Modello© di colloquio consulenza in n°5 macro-fasi	pag. 91
3.3	PERSUASIONE e NEGOZIAZIONE	pag. 112
4.	MOTIVAZIONE e LEVE MOTIVAZIONALI, e relazione ATTEGGIAMENTI • COMPORTAMENTI	
4.1	MOTIVAZIONE e SODDISFAZIONE	pag. 117
4.2	LEVE MOTIVAZIONALI [aree Sales & Marketing]	pag. 120
4.2.2	Motivi più frequenti d'acquisto	pag. 127
4.2.3	Dinamica "modello S-R"	pag. 132

4.3 **ATTEGGIAMENTI | COMPORAMENTI**: teorie e modelli

4.3.1 ATTEGGIAMENTI pag. 135

4.3.2 Aspetti motivazionali dell'ATTRIBUZIONE e relazione ATTEGGIAMENTI •

COMPORAMENTI (generici\specifici): teorie e modelli pag. 140

5. Presentazione introduttiva dell'opera principale e suggerimenti applicativi pag. 152

6. Gestione professionale del reclamo pag. 160

Fonti e bibliografia pag. 169

NOTE LEGALI ©Copyright pag. 173

Autrice Olga De Giorgi pag. 179

Questo mio e-book ©copyright Olga De Giorgi

< COMUNICAZIONE PERSUASIVA e MOTIVAZIONE, NEGOZIAZIONE e VENDITA

[modelli e tecniche] >

edizione aprile 2021

OPERA DERIVATA©

Olga De Giorgi è autrice *diverse decine* di proprie pubblicazioni visionabili online sul proprio dominio e sito web www.selezione-formazione.org