

RASSEGNA STAMPA

MENTALIZZARE NELLA COMUNICAZIONE COL CLIENTE

*Quaderni di empowerment
dell'agente di commercio*

la prima cosa
da fare, ma
che vuol dire?
e come si fa?



di Adele Bianchi, Parisio Di Giovanni, Eugenio Di Giovanni

Really New Minds
in collaborazione con ATSC

I “Quaderni di empowerment dell'agente di commercio”: *un nuovo progetto ATSC per la professione*

***dicembre 2017
Teramo***

Maria Orlandi
Giornalista & Ufficio Stampa
Tel 347 9017768
orlandi.maria@gmail.com

INDICE

TESTATA	Pg
Quotidiani regionali	
Il Centro (Venerdì 15 dicembre 2017)	4
La Città (Domenica 17 dicembre 2017)	5
Quotidiani nazionali	
Italia Oggi	7
Rassegna Stampa Università di Teramo	
Rassegna Stampa del 17 dicembre 2017	9
Riviste di economia	
Abruzzo Economia	11
Abruzzo Impresa	15
Web	
Ilfaro24.it	18
Abruzzonews.eu	21
Wallnews24.it	23
Abruzzoinarte.it	26
Cityrumors.it	28

QUOTIDIANI REGIONALI

il Centro TERAMO

VENERDÌ 15 DICEMBRE 2017

QUOTIDIANO DELL'ABRUZZO

LA NUOVA INIZIATIVA DI ATSC

Arrivano i quaderni dell'agente di commercio

■ ■ Si chiamano "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio" e rappresentano il nuovo progetto dell'associazione "Atsc - Agenti Teramo Senza Confini". Si tratta di una colonna di libri a cadenza trimestrale - nata dalla collaborazione con gli spin-off e i docenti dell'università di Teramo - che affronterà tematiche utili per la categoria. I primi libri, scritti dal professor Parisio Di Giovanni, riguardano l'intera gestione della comunicazione.

Agenzie Immobiliari
CASE&Co.
Corso Cerulli 9 Teramo
0861-1991257
www.caseateramo.com

La Città

QUOTIDIANO DELLA PROVINCIA DI TERAMO

Agenzie Immobiliari
CASE&Co.
Corso Cerulli 9 Teramo
0861-1991257
www.caseateramo.com

DOMENICA 17 Dicembre 2017 | Anno 12 - Numero 3588 (€ 1) | La Città Quotidiano in abbinamento con QN - Il Resto del Carlino e QS Sport | Redazione piazza Martiri, 7 - Teramo Tel 0861246063 - Fax 0861867201 | www.quotidianolacitta.it

PROFESSIONI

Pubblicato il primo quaderno degli agenti Atsc

TERAMO - L'associazione ATSC - Agenti Teramo Senza Confini - prosegue nella sua mission di qualificazione e tutela dell'agente di commercio e del consulente finanziario, promuovendo l'alta formazione continua.

La crescita professionale e personale, per il Presidente ATSC, **Franco Damiani**, è raggiungibile in primo luogo tramite lo studio e la lettura di libri che affrontino, con un metodo scientifico, tematiche specifiche della categoria, cercando di fornire tecniche e soluzioni pratiche.

L'acquisizione di queste conoscenze è strumentale alla realizzazione di una missione sociale, volta a mettere a disposizione dei professionisti strumenti utili che possano essere d'aiuto ad affrontare le difficoltà quotidiane, spaziando dall'ambito della comunicazione a quello delle tecniche di vendita, del marketing nonché dei continui aggiornamenti normativi e fiscali.

Da queste premesse è nata e si rafforza nel tempo la collaborazione con gli spin-off e i docenti dell'Università degli Studi di Teramo, che ha consentito di realizzare una collana di "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio" a cadenza trimestrale.

I primi libri, scritti dal professor **Parisis Di Giovanni**, riguardano l'intera gestione della comunicazione, a partire dalla prima fase "Mentalizzare nella comunicazione col cliente" - tema del primo quaderno, già disponibile online - passando per "Le tre A. Sanare i contrasti e generare fiducia", argomento del secondo quaderno in uscita a febbraio 2018.

QUOTIDIANI NAZIONALI

comunicazioni (Sic) vale 17,6 mi- dell'area che include l'area
liardi di euro (0,1 000).
gistrand
rispetto
radiotel
primato
cavi sul t
ce di due
al 23%)
esercitat
agenzie

Italia Oggi

www.italiaoggi.it

QUOTIDIANO ECONOMICO, GIURIDICO E POLITICO

il euro, il 61%
particolare,
ono detenute
5,2%), Finin-
(0%). Seguo-
n/Rcs Media-
(3,7%), Gedi
l'Espresso,
(%), Italia-
ppo 24 Ore

MENTALIZZARE NELLA COMUNICAZIONE COL CLIENTE

Quaderni di empowerment
dell'agente di commercio

la prima cosa
da fare, ma
che vuol dire?
e come si fa?



di Adele Bianchi, Parisio Di Giovanni, Eugenio Di Giovanni

Really New Minds
in collaborazione con ATSC

I "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio": un nuovo progetto ATSC per la professione

Teramo - L'associazione ATSC - Agenti Teramo Senza Confini - prosegue nella sua mission di qualificazione e tutela dell'agente di commercio e del consulente finanziario continuando a promuovere ed a credere nella cultura e nell'alta formazione continua.

La crescita professionale e personale, per il Presidente ATSC, il Dott. Franco Damiani, è raggiungibile in primo luogo tramite lo studio e la lettura di libri che affrontino, con un metodo scientifico, tematiche specifiche della categoria, cercando di fornire tecniche e soluzioni pratiche.

L'acquisizione di queste conoscenze è strumentale alla realizzazione di una missione sociale, volta a mettere a disposizione dei professionisti strumenti utili che possano essere d'aiuto ad affrontare le difficoltà quotidiane, spaziando dall'ambito della comunicazione a quello delle tecniche di vendita, del marketing nonché dei continui aggiornamenti normativi e fiscali.

Da queste premesse è nata e si rafforza nel tempo la collaborazione con gli spin-off e i docenti dell'Università degli Studi di Teramo, che ha consentito di realizzare una collana di «Quaderni di empowerment dell'agente di commercio» a cadenza trimestrale.

I primi libri, scritti dal Professor Parisio Di Giovanni, riguardano l'intera gestione della comunicazione, a partire dalla prima fase «Mentalizzare nella comunicazione col cliente» - tema del primo quaderno, già disponibile online - passando per «Le tre A. Sanare i contrasti e generare fiducia», argomento del secondo quaderno in uscita a febbraio 2018.



**RASSEGNA STAMPA
UNIVERSITÀ DI TERAMO**

RASSEGNA STAMPA DI DOMENICA 17 DICEMBRE 2017

Rassegna stampa

Testata

La Città

La Città

Il Centro

La Città

Il Centro

Il Messaggero Abruzzo

Il Centro

Il Centro

Il Sole 24 ore

Il Sole 24 ore

Il Sole 24 ore

Corriere della sera

L'Espresso

Titolo



Pronto a candidarsi, ma non a sindaco di Teramo



Gli apicoltori si danno appuntamento a Teramo



Teramo sceglie il miele da Oscar



Pubblicato il primo quaderno degli agenti Atsc



Per l'arrivo di Leuzzi ospiti Vip maxi schermo e diretta televisiva



Il rettore Caputi conferma un corso di laurea in centro



Pace fatta tra Caputi e associazioni



Lite sul video all'università Consoli: c'è stato un equivoco



L'università e la ricerca da liberare



Metà dei ricercatori «snobba» il bonus



Studenti «on the job» anche all'estero



La scienza dei precari



Professore si dimetta

Archivio Rassegna stampa

Giorno 17

Mese Dicembre

Anno 2017

Cerca

A cura dell'Ufficio stampa e produzioni radiotelevisive

Archivio rassegna stampa da settembre 2004 a luglio 2007

Ultimo aggiornamento: 05-09-2017

Seguici su



Università degli Studi di Teramo
Campus universitario di Coste Sant'agostino
via R. Balzarini 1 64100 Teramo
tel. 0861.2661 Fax 0861.245350
protocollo@pec.unite.it
webmaster@unite.it
P.I. 00898930672 - C.F. 92012890676

[Dove siamo](#)

Amministrazione trasparente

Albo online

Struttura organizzativa

Segreteria Studenti

Ufficio Relazioni con il Pubblico

Bandi di concorso

Bandi di gara e contratti

Presidio della Qualità di Ateneo

Servizi per la disabilità

Fatturazione elettronica

5x1000

Biblioteche

Centro linguistico di Ateneo

Sede operativa accreditata

La comunicazione

Comitato di Etica Interateneo per la Sperimentazione Animale. CEISA

Fondazione

Sala Stampa

Rassegna Stampa

Newsletter

Contatti e assistenza

Privacy

Servizi online

Sondaggi

Posta Elettronica Certificata

Wi-Fi

Accessibilità e usabilità

Elenco siti tematici

Note legali

Dati monitoraggio

W3C XHTML 1.1 0

W3C CSS

Credits

Area Riservata

Versione Mobile

RIVISTE DI ECONOMIA



SPECIALE Ud'A
Dipartimento
di Scienze
Mediche, Orali e
Biotechologiche

INTERVISTA
Il presidente
nazionale dei GI
di Confindustria,
Alessio Rossi

DECO S.p.A.
Valore
condiviso
e impegno
per il territorio

ABRUZZO ECONOMIA

GENNAIO / FEBBRAIO 2018



**SAMANTHA BASILISCO
E TANIA FONTANA**

«Con amore e coraggio
abbiamo fondato la
Dinamic Service S.r.l.»

Samantha Basilisco e Tania Fontana
Foto di Stefano Schirato,
Mood Photography



INCHIESTA

Sul lavoro, la parità non esiste ancora **56/58**

«Ho trattato casi di mobbing, di molestie, di mancato riconoscimento contrattuale, di carriere bloccate a causa della maternità», dichiara ad *Abruzzo Economia* Alessandra Genco, consigliera di parità della Regione Abruzzo

INTERVISTA

«L'Abruzzo, una regione resiliente» **62/64**

È quanto dice di noi il presidente nazionale dei Giovani Imprenditori di Confindustria, Alessio Rossi, per il quale bisogna puntare su un nuovo modo di fare impresa: sostenibile, inclusivo, internazionale

IMPRESE

DECO S.p.A. e il primo Bilancio di Sostenibilità **69/71**

Oltre 32 milioni di euro di ricchezza distribuita soltanto nel 2016, forte il legame con l'Abruzzo. I traguardi di Deco in campo ambientale, economico e sociale



EDITORIALE

Donne dinamiche **5**

OVERVIEW

News **6**

ZOOM

Cambiare il sorriso **8**

OPINIONI

Work-life balance **10**

Il Bitcoin, questo sconosciuto **12**

TREND TOPIC

Blockchain in 5 hashtag **14**

▲ COVER STORY

Samantha Basilisco e Tania Fontana **18**

▲ PRIMO PIANO

Imprese e donne **24**

Sviluppo sostenibile
di una filiera del luppolo abruzzese **29**

Focus - capoluogo d'Abruzzo:
Collemaggio, un invito a guardare oltre **33**

ABRUZZO NEL MONDO

Federico Vione **36**

▲ SPECIALE

Ud'A, l'eccellenza del sorriso **41**

OPPORTUNITÀ DALL'UE

I bandi **46**

Case History:
Quadro innova il settore della pizza **50**

ECONOMY

Un Abruzzo libero dai rifiuti è possibile **52**

INCHIESTA

Sul lavoro, la parità non esiste ancora **56**

PROFESSIONI

I quaderni dell'agente di commercio **60**

DICONO DI NOI

Alessio Rossi **62**

IMPRESE

L.U.M.I. **65**

Deco S.p.A. **69**

La tutela assicurativa dell'uomo-chiave **72**

Sviluppatori di un'app di successo **75**

MADE IN ITALY

La sfida delle "multinazionali tascabili" **77**

LIFESTYLE

Italian job **80**

Giovani che in Italia ce l'hanno fatta **82**

Tamo ristorante **83**

Metti un po' di Pepe "Collettivo" **86**

L'INTERMEDIAZIONE COMMERCIALE

“Quaderni di empowerment dell'agente di commercio”: una collana di libri a cura di ATSC per fornire strumenti, consigli e soluzioni al professionista



Di **Maria Orlandi**

TEMPI DI LETTURA
3'10"

L'associazione ATSC - Agenti Teramo Senza Confini - prosegue nella sua mission di qualificazione e tutela dell'agente di commercio e del consulente finanziario continuando a promuovere e a credere nella cultura e nell'alta formazione continua.

La crescita professionale e personale, per il Presidente ATSC, il Dott. **Franco Damiani**, è raggiungibile in primo luogo tramite lo studio e la lettura di libri che affrontino, con un metodo scientifico, tematiche specifiche della categoria, cercando di fornire tecniche e soluzioni pratiche.

L'acquisizione di queste conoscenze è strumentale alla realizzazione di una missione sociale, volta a mettere a disposizione dei professionisti strumenti utili che possano essere d'aiuto ad affrontare le difficoltà quotidiane, spaziando dall'ambito della comunicazione a quello delle tecniche di vendita, del marketing nonché dei continui aggiornamenti normativi e fiscali.

Il mondo dell'intermediazione commerciale, come sappiamo, si regge su un equilibrio di relazioni che il professionista intrattiene non solo con le aziende di riferimento ma anche e soprattutto con i clienti a cui si rivolge, che rappresentano un insieme di soggetti notevolmente variegato da ogni punto di

vista. Tale diversità richiede un certo grado di flessibilità da parte dell'agente di commercio e del consulente finanziario, che consenta loro di gestire e padroneggiare la situazione al fine di concludere a loro favore la negoziazione. Saper interpretare correttamente questo mondo si rivela essere, infatti, una caratteristica fondamentale per costruire una rete di contatti e di relazioni durature, che portano alla fidelizzazione del cliente e al raggiungimento del risultato.

Una peculiarità di questo tipo può essere acquisita, appunto, soltanto tramite la formazione, la conoscenza e l'apposito esercizio. La collana mira proprio a raggiungere questo obiettivo, fornendo strumenti, consigli e soluzioni ad alcuni dei problemi che il professionista incontra nello svolgimento quotidiano della sua attività.

Da queste premesse è nata e si rafforza nel tempo la collaborazione con gli spin-off e i docenti dell'Università degli Studi di Teramo, che ha consentito di realizzare una collana di **“Quaderni di empowerment dell'agente di commercio”**, a cadenza trimestrale.

I primi libri, scritti dal **Professor Parisio Di Giovanni**, docente di Psicologia della Comunicazione presso l'Università degli Studi di Teramo, riguardano l'intera gestione

della comunicazione, a partire dalla prima fase **"Mentalizzare nella comunicazione col cliente"** - tema del primo quaderno, già disponibile online - che analizza l'approccio migliore che il professionista dovrebbe adottare durante la consulenza con il cliente. Preparare un copione e delle strategie stabilite si rivela essere, infatti, controproducente nello svolgimento e soprattutto nella conclusione della trattativa, poiché impedisce di decifrare il contesto - soprattutto mentale - e, di conseguenza, adeguarsi e sfruttare a proprio vantaggio la situazione. Il filo tematico prosegue con il secondo quaderno, in uscita il 15 marzo 2018, dal titolo **"Le tre A. Sanare i contrasti e generare fiducia"**, incentrato sulla gestione e sulla risoluzione delle divergenze di opinione attraverso l'applicazione della cosiddetta tecnica delle "Tre A": uno script comunicativo professionale fatto di tre passaggi in sequenza utile per sanare i contrasti e generare fiducia nella relazione con il cliente. Tutti noi, chi più chi meno, attuiamo le tre A comunicando con gli altri, specie nei rapporti con le persone care. Altrimenti non riusciremmo a tenere rapporti armoniosi. Diverso però è farlo in modo professionale, consapevolmente e in contesti lavorativi in cui magari la posta in gioco è alta, come può accadere parlando col cliente. Per applicare le tre A da professionisti occorre conoscere la tecnica e sapere come superare certe difficoltà che si incontrano nell'applicarla.

Il successo risiede, in conclusione, nella corretta gestione della comunicazione. Decentrarsi da se stessi e concentrarsi sugli altri e, in particolare, sulla loro dimensione mentale - "mentalizzare" per l'appunto - consente di orientare la nostra



“ IL MONDO DELL'INTERMEDIAZIONE COMMERCIALE SI REGGE SU UN EQUILIBRIO DI RELAZIONI CHE IL PROFESSIONISTA INTRATTIENE NON SOLO CON LE AZIENDE MA ANCHE E SOPRATTUTTO CON I CLIENTI ”

azione e agire momento per momento in modo adeguato.

Tutti i testi sono disponibili anche in formato kindle, offrendo la possibilità di leggere l'e-Book direttamente dal pc o dallo smartphone, magari viaggiando o nei momenti di pausa, in considerazione del fatto che sono composti da appena 50-60 pagine.

ABRUZZO IMPRESA®

la rivista del manager

Prima pubblicazione è del mese di maggio 2006 • NUMERO 107 • ottobre novembre dicembre 2017 • ANNO XII • COPIA

A family portrait featuring four people: a woman on the left holding a small black dog, a man in the center foreground wearing a suit and holding glasses, a man with glasses standing behind him, and a woman on the right. They are all smiling. The background is a high-angle view of a city with many skyscrapers.

**BORGO BACCILE, LA STORIA
DIVENTA ACCOGLIENZA**
pagina 68

**CANTINA FRENTANA BRINDA
ALL'ANNO PASSATO E PRESENTA
I PROGETTI DEL 2018**
pagina 72

MERCADANTE TRUCK

la forza di una famiglia da 92 anni

Tullio Iezzi insieme alla sua famiglia

Cultura I QUADERNI DELL'AGENTE DI COMMERCIO



L'associazione **ATSC** - Agenti Teramo Senza Confini - prosegue nella sua mission di qualificazione e tutela dell'agente di commercio e del consulente finanziario continuando a promuovere ed a credere nella cultura e nell'alta formazione continua. Da queste premesse è nata e si rafforza nel tempo la collaborazione con gli spin-off e i docenti dell'Università degli Studi di Teramo, che ha consentito di realizzare una collana di "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio" a cadenza trimestrale. I primi libri, scritti dal Professor Parisio Di Giovanni, riguardano l'intera gestione della comunicazione, a partire dalla prima fase "Mentalizzare nella comunicazione col cliente".

WEB

Home | News | Cultura | 1 "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio": un nuovo progetto ATSC per la professione



ASTA BENEFICA
MARSICA SPORTIVA

1 "QUADERNI DI EMPOWERMENT DELL'AGENTE DI COMMERCIO": UN NUOVO PROGETTO ATSC PER LA PROFESSIONE



Petizione Scuole Antisismiche: Firma Per il Diritto Alla Sicurezza, in ...

[Save the Children](#)

[Segui il post](#)

Teramo - L'associazione ATSC - Agenti Teramo Senza Confini - prosegue nella sua missione di qualificazione e tutela dell'agente di commercio e del consulente finanziario continuando a promuovere ed a credere nella cultura e nell'alta formazione continua.

MENTALIZZARE NELLA COMUNICAZIONE COL CLIENTE
Quaderni di empowerment dell'agente di commercio

la prima cosa da fare, ma che vuol dire? e come si fa?

di Aldo Bacci, Enrico Di Giovanni, Eugenio Di Giovanni
 Study New Media
 pubblicazione in PDF

La media professionale e personale, per il Presidente ATSC, il Dott. Franco Dentari, è raggiungibile in primo luogo tramite lo studio e la lettura di libri che affrontano, con un metodo scientifico, tematiche specifiche della categoria, cercando di fornire tecniche e soluzioni pratiche.

L'acquisizione di queste conoscenze è strumentale alla realizzazione di una missione aziendale, volta a mettere a disposizione dei professionisti strumenti utili che possano essere d'aiuto ad affrontare le difficoltà quotidiane, spaziando dall'ambito della comunicazione a quello delle tecniche di vendita, del marketing nonché dei continui aggiornamenti normativi e fiscali.

Da questa premessa è nata e si rafforza nel tempo la collaborazione con gli spin-off e i docenti dell'Università degli Studi di Teramo, che ha consentito di realizzare una collana di "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio" a cadenza trimestrale.

I primi libri, curati dal Professor Enrico Di Giovanni, riguardano l'intera gestione della comunicazione, a partire dalla prima fase "Mentalizzare nella comunicazione col cliente" - tema del primo quaderno, già disponibile online - passando per "L'invio A. Sanare i conflitti e prevenire litigi", argomento del secondo quaderno in uscita a febbraio 2016.

Comment Facebook

0 Commenti

Sei su 1000

PROTEZIONE INCENDI



SECONDO QUADRANTE



FITNESS BODY SOUL
 180.00
 19.90
 con 327 7670607



RINNOVO PATENTE



ULTIME NOTIZIE



I “QUADERNI DI EMPOWERMENT DELL’AGENTE DI COMMERCIO”: UN NUOVO PROGETTO ATSC PER LA PROFESSIONE

Teramo – L’associazione ATSC – Agenti Teramo Senza Confini – prosegue nella sua mission di qualificazione e tutela dell’agente di commercio e del consulente finanziario continuando a promuovere ed a credere nella cultura e nell’alta formazione continua.



La crescita professionale e personale, per il Presidente ATSC, il Dott. Franco Damiani, è raggiungibile in primo luogo tramite lo studio e la lettura di libri che affrontino, con un metodo scientifico, tematiche specifiche della categoria, cercando di fornire tecniche e soluzioni pratiche.

L’acquisizione di queste conoscenze è strumentale alla realizzazione di una missione sociale, volta a mettere a disposizione dei professionisti strumenti utili che possano essere d’aiuto ad affrontare le difficoltà quotidiane, spaziando dall’ambito della comunicazione a quello delle tecniche di vendita, del marketing nonché dei continui aggiornamenti normativi e fiscali.

Da queste premesse è nata e si rafforza nel tempo la collaborazione con gli spin-off e i docenti

dell'Università degli Studi di Teramo, che ha consentito di realizzare una collana di "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio" a cadenza trimestrale.

I primi libri, scritti dal Professor Parisio Di Giovanni, riguardano l'intera gestione della comunicazione, a partire dalla prima fase "Mentalizzare nella comunicazione col cliente" – tema del primo quaderno, già disponibile online – passando per "*Le tre A. Sanare i contrasti e generare fiducia*", argomento del secondo quaderno in uscita a febbraio 2018.



PRIMA CHIAVISTA TRAMONTA ALTA PUNTA SPORT GIUGNETO BALLO ALLE SPIN SPTORNI

Home / Teramo notizie / Teramo / Quaderni di empowerment dell'agente di commercio

Teramo. I "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio"

di ANTONIO F. A. QUARTARO 2017

Facebook Twitter YouTube D+ RSS LinkedIn Email

Nuovo progetto ATSC per la professione

TERAMO - L'Associazione ATSC - Agenti Teramo Senza Confini - prosegue nella sua mission di qualificazione e tutela dell'agente di commercio e del consulente finanziario continuando a promuovere ed a credere nella cultura e nella formazione continua.

La crescita professionale e personale, per il Presidente ATSC, il Dott. Franco Damiani, è raggiungibile in primo luogo tramite lo studio e la lettura di libri che affrontino, con un metodo scientifico, tematiche specifiche della categoria, cercando di fornire tecniche e soluzioni pratiche.



L'acquisizione di queste conoscenze è strumentale alla realizzazione di una missione sociale, volta a mettere a disposizione dei professionisti strumenti utili che possano essere d'aiuto ad affrontare le difficoltà quotidiane, spaziando dall'ambito della comunicazione a quello delle tecniche di vendita, del marketing nonché dei continui aggiornamenti normativi e fiscali.



Un nuovo dispositivo per l'auto sta facendo impazzire l'Italia. Idee? Geniale!

[@commercianti](#)

Da queste premesse è nata e si rafforza nel tempo la collaborazione con gli spin-off e i docenti dell'Università degli Studi di Teramo, che ha consentito di realizzare una collana di "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio" a cadenza trimestrale.

I primi libri, scritti dal Professor Paolo Di Giovanni, riguardano l'intera gestione della comunicazione, a partire dalla prima fase "Mentalizzare nella comunicazione col cliente" - tema del primo quaderno, già disponibile online - passando per "Le tre A. Gestire i contrasti e generare fiducia", argomento del secondo quaderno in uscita a febbraio 2018.

Teramo notizie



Un'azienda, dove c'è la vita e la passione della casa sono sempre insieme.



100 anni 2017. Il nuovo Palazzo ha gli spazi.



Chil. Pagine 2. Incontro di lavoro per la Pubblica Amministrazione.



Vale. E non è solo un'idea al terrore di Legnano.



Enrico T. Con la vita e la morte. 27 anni in Italia.

Con Fastweb Mobile 4G
8 Giga | Chiamate illimitate
9,95€ (IVA e imposte escluse)
SOPRILATO
FASTWEB

LIU-JO
ITALIANO
sei unica!
IT BAG
ONLINE
EXCLUSIVE
SCOPRI LA IN SPOT
ACQUISTALA ONLINE



Home > Teramo notizie > Teramo. I "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio"

Teramo. I "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio"

Da Redazione - 9 dicembre 2017

Teramo – L'associazione ATSC – Agenti Teramo Senza Confini – prosegue nella sua mission di qualificazione e tutela dell'agente di commercio e del consulente finanziario continuando a promuovere ed a credere nella cultura e nell'alta formazione continua.

La crescita professionale e personale, per il Presidente ATSC, il Dott. Franco Damiani, è raggiungibile in primo luogo tramite lo studio e la lettura di libri che affrontino, con un metodo scientifico, tematiche specifiche della categoria, cercando di fornire tecniche e soluzioni pratiche.

L'acquisizione di queste conoscenze è strumentale alla realizzazione di una missione sociale, volta a mettere a disposizione dei professionisti strumenti utili che possano essere d'aiuto ad affrontare le difficoltà quotidiane, spaziando dall'ambito della comunicazione a quello delle tecniche di vendita, del marketing nonché dei continui aggiornamenti normativi e fiscali.

Da queste premesse è nata e si rafforza nel tempo la collaborazione con gli spin-off e i docenti dell'Università degli Studi di Teramo, che ha consentito di realizzare una collana di "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio" a cadenza trimestrale.

I primi libri, scritti dal Professor Parisio Di Giovanni, riguardano l'intera gestione della comunicazione, a partire dalla prima fase "Mentalizzare nella comunicazione col cliente" – tema del primo quaderno, già disponibile online – passando per "Le tre A. Sanare i contrasti e generare fiducia", argomento del secondo quaderno in uscita a febbraio 2018.

MENTALIZZARE NELLA COMUNICAZIONE COL CLIENTE

*Quaderni di empowerment
dell'agente di commercio*

la prima cosa
da fare, ma
che vuol dire?
e come si fa?



di Adele Bianchi, Parisio Di Giovanni, Eugenio Di Giovanni

Really New Minds
in collaborazione con ATSC

HOME » LIBRI ED EDITORIA » TERAMO."QUADERNI DI EMPOWERMENT DELL'AGENTE DI COMMERCIO:NUOVO PROGETTO ATSC PER PROFESSIONE

MENTALIZZARE NELLA COMUNICAZIONE COL CLIENTE

*Quaderni di empowerment
dell'agente di commercio*

la prima cosa
da fare, ma
che vuol dire?
e come si fa?



di Adele Bianchi, Parisio Di Giovanni, Eugenio Di Giovanni

Really New Minds
in collaborazione con ATSC

Teramo."Quaderni di empowerment dell'Agente di Commercio:nuovo progetto ATSC per professione

Posted By: admin@admin.it on: dicembre 08, 2017 In: Libri ed Editoria, rubriche No Comments

Visite: 239

(wn24)-Teramo – L'associazione ATSC – Agenti Teramo Senza Confini – prosegue nella sua mission di qualificazione e tutela dell'agente di commercio e del consulente finanziario continuando a promuovere ed a credere nella cultura e nell'alta formazione continua.

La crescita professionale e personale, per il Presidente ATSC, il Dott. Franco Damiani, è raggiungibile in primo luogo tramite lo studio e la lettura di libri che affrontino, con un metodo scientifico, tematiche specifiche della categoria, cercando di fornire tecniche e soluzioni pratiche.

L'acquisizione di queste conoscenze è strumentale alla realizzazione di una missione sociale, volta a mettere a disposizione dei professionisti strumenti utili che possano essere d'aiuto ad affrontare le difficoltà quotidiane, spaziando dall'ambito della comunicazione a quello delle tecniche di vendita, del marketing nonché dei continui aggiornamenti normativi e fiscali.

Da queste premesse è nata e si rafforza nel tempo la collaborazione con gli spin-off e i docenti dell'Università degli Studi di Teramo, che ha consentito di realizzare una collana di "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio" a cadenza trimestrale.

I primi libri, scritti dal Professor Parisio Di Giovanni, riguardano l'intera gestione della comunicazione, a partire dalla prima fase "Mentalizzare nella comunicazione col cliente" – tema del primo quaderno, già disponibile online – passando per "*Le tre A. Sanare i contrasti e generare fiducia*", argomento del secondo quaderno in uscita a febbraio 2018.



I “Quaderni di empowerment dell’agente di commercio”: un nuovo progetto ATSC per la professione

 7 dicembre 2017 |  Inserito in Territorio |  Scritto da redazione



L'associazione ATSC – Agenti Teramo Senza Confini – prosegue nella sua mission di qualificazione e tutela dell’agente di commercio e del consulente finanziario continuando a promuovere ed a credere nella cultura e nell’alta formazione continua.

La crescita professionale e personale, per il Presidente ATSC, il Dott. Franco Damiani, è raggiungibile in primo luogo tramite lo studio e la lettura di libri che affrontino, con un metodo scientifico, tematiche specifiche della categoria, cercando di fornire tecniche e soluzioni pratiche.

L’acquisizione di queste conoscenze è strumentale alla realizzazione di una missione sociale, volta a mettere a disposizione dei professionisti strumenti utili che possano essere d’aiuto ad affrontare le difficoltà quotidiane, spaziando dall’ambito della comunicazione a quello delle tecniche di vendita, del marketing nonché dei continui aggiornamenti normativi e fiscali.

Da queste premesse è nata e si rafforza nel tempo la collaborazione con gli spin-off e i docenti dell’Università degli Studi di Teramo, che ha

consentito di realizzare una collana di “Quaderni di empowerment dell’agente di commercio” a cadenza trimestrale.

I primi libri, scritti dal Professor Parisio Di Giovanni, riguardano l’intera gestione della comunicazione, a partire dalla prima fase “Mentalizzare nella comunicazione col cliente” – tema del primo quaderno, già disponibile online – passando per “Le tre A. Sanare i contrasti e generare fiducia”, argomento del secondo quaderno in uscita a febbraio 2018.

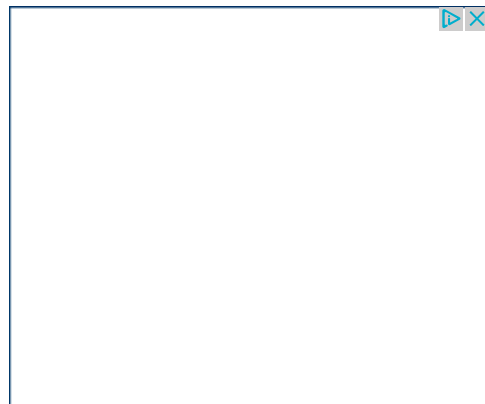
Condividi:



RESTA IN CONTATTO

Your email

Your name



0 Commenti

Abruzzo In Arte

 Accedi ▼

 Consiglia

 Condividi

Ordina dal migliore ▼



Inizia la discussione...

ENTRA CON



o REGISTRATI SU DISQUS 

Nome

Commenta per primo.

 Iscriviti  Aggiungi Disqus al tuo sito web [Aggiungi Disqus](#)  Privacy

DISQUS

Ultimi Articoli

A TERAMO IL PRIMO CAREER DAY IN ITALIA PER AGENTI DI COMMERCIO E CONSULENTI FINANZIARI

Teatro Comunale Antonellini: Alessandro Carbonare dirige L'OSA e Silvia Chiesa

Scambialibro: torna ospite lo scrittore Andrea Carraro

I “Quaderni di empowerment dell’agente di commercio”: un nuovo progetto ATSC per la professione

Buona Fortuna Pooh tribute band: concerto per Haiti all'Istituto Nostra Signora

Abruzzoinarte: consegnato il materiale didattico alla scuola materna di Cappelle sul Tavo

Università di Teramo: nuovi laureati tra gli agenti di commercio ATSC

Bisenti, il teatro della meravigliosa opera di Vincenzo Luca Salini

AbruzzoinArte al 43° Revival uva e vino Montonico

"Noi della compagnia dei sogni", un libro di Filomena Impicciatore

[Mappa del sito](#) [Pubblicità su questo sito](#) [Contattaci](#) [Meteo](#)

AbruzzoinArte.it è un web magazine iscritto al Registro della Stampa presso il Tribunale di Pescara. Iscrizione n 19/2011 del 15 novembre 2011. Direttore responsabile Maria Orlandi.

Except where otherwise noted, content on this site is licensed under a Creative Commons Attribution 2.5 License. |Tranne dove indicato diversamente, i contenuti di questo sito sono distribuiti attraverso una Licenza di Attribuzione Creative Commons 2.5.



I “Quaderni di empowerment dell’agente di commercio”: un nuovo progetto ATSC per la professione

7 dicembre 2017 | Inseririto in Territorio | Scritto da redazione



L'associazione ATSC – Agenti Teramo Senza Confini – prosegue nella sua mission di qualificazione e tutela dell'agente di commercio e del consulente finanziario continuando a promuovere ed a credere nella cultura e nell'alta formazione continua.

La crescita professionale e personale, per il Presidente ATSC, il Dott. Franco Damiani, è raggiungibile in primo luogo tramite lo studio e la lettura di libri che affrontino, con un metodo scientifico, tematiche specifiche della categoria, cercando di fornire tecniche e soluzioni pratiche.

L'acquisizione di queste conoscenze è strumentale alla realizzazione di una missione sociale, volta a mettere a disposizione dei professionisti strumenti utili che possano essere d'aiuto ad affrontare le difficoltà quotidiane, spaziando dall'ambito della comunicazione a quello delle tecniche di vendita, del marketing nonché dei continui aggiornamenti normativi e fiscali.

Da queste premesse è nata e si rafforza nel tempo la collaborazione con gli spin-off e i docenti dell'Università degli Studi di Teramo, che ha consentito di realizzare una collana di “Quaderni di empowerment

dell'agente di commercio” a cadenza trimestrale.

I primi libri, scritti dal Professor Parisio Di Giovanni, riguardano l'intera gestione della comunicazione, a partire dalla prima fase “Mentalizzare nella comunicazione col cliente” – tema del primo quaderno, già disponibile online – passando per “Le tre A. Sanare i contrasti e generare fiducia”, argomento del secondo quaderno in uscita a febbraio 2018.

Viamo / Teramo, preparare gli agenti di commercio: ATSC e docenti UNiTe in campo



Università Niccolò Cusano

Studio: Ognuno Solo e Quando Vuol

unicusano.it

Teramo, preparare gli agenti di commercio: ATSC e docenti UNiTe in campo

DI REDAZIONE CITYRUMORS 13 DICEMBRE 2017



0

0

COL CLIENTE

*Quaderni di empowerment
dell'agente di commercio*

la prima cosa
da fare, ma
che vuol dire?
e come si fa?



**Dito ad
alta voce.
La Regione
al Governo**



L'Associazione ATSC (Agenti Teramo Senza Confine) prosegue nella sua mission di qualificazione e tutela dell'agente di commercio e del consulente finanziario.

La crescita professionale e personale, per il presidente Franco Damiani, è raggiungibile in primo luogo tramite lo studio e la lettura di libri che affrontano, con un metodo scientifico, tematiche specifiche della categoria, cercando di fornire tecniche e soluzioni pratiche.



Da queste premesse è nata e si rafforza nel tempo la collaborazione con gli spin-off e i docenti dell'Università degli Studi di Teramo, che ha consentito di realizzare una collana di "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio" a cadenza trimestrale.

I primi libri, scritti dal Professor Pierluigi Di Giovanni, riguardano l'intera gestione della comunicazione, a partire dalla prima fase "Internalizzare nella comunicazione col cliente", passando per "Le tre A. Sanare i contrasti e generare fiducia", argomento del secondo quaderno in uscita a febbraio prossimo.

Ultima modifica: 13 gennaio 2018



LEGGI ANCHE



VIDEO



**FRANCO DAMIANI
Cura di Nati**

Teramo, 6 gennaio

Teramo, preparare gli agenti di commercio: ATSC e docenti UniTe in campo

DI REDAZIONE CITYRUMORS 12 DICEMBRE 2017

COL CLIENTE

***Quaderni di empowerment
dell'agente di commercio***

la prima cosa
da fare, ma
che vuol dire?
e come si fa?



L'associazione ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) prosegue nella sua mission di qualificazione e tutela dell'agente di commercio e del consulente finanziario.

La crescita professionale e personale, per il presidente Franco Damiani, è raggiungibile in primo luogo tramite lo studio e la lettura di libri che affrontino, con un metodo scientifico, tematiche specifiche della categoria, cercando di fornire tecniche e soluzioni pratiche.

Da queste premesse è nata e si rafforza nel tempo la collaborazione con gli spin-off e i docenti dell'Università degli Studi di Teramo, che ha consentito di realizzare una collana di "Quaderni di empowerment dell'agente di commercio" a cadenza trimestrale.

I primi libri, scritti dal Professor Parisio Di Giovanni, riguardano l'intera gestione della comunicazione, a partire dalla prima fase "Mentalizzare nella comunicazione col cliente", passando per "Le tre A. Sanare i contrasti e generare fiducia", argomento del secondo quaderno in uscita a febbraio prossimo.

Ultima modifica: 13 gennaio 2018

<http://www.cityrumors.it/notizie-teramo/cultura-a-spettacolo-teramo/546678-teramo-preparare-agenti-commercio-atsc-docenti-unite-campo.html>