

L'INTELLIGENZA EMOTIVA DAL CONSULENTE FINANZIARIO

Prezzo: **Regular Price** 19,00 € **Special Price** 18,05 €



Codice	9788891759900
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	20 nov 2019
Reparto	Economia, LIBRI
Autore	Galasso Raffaele, Rinaldi Maria Grazia
Edizione	2
Editore	Franco Angeli

Descrizione

Perché alcuni consulenti pur appartenendo alla stessa categoria ottengono risultati migliori rispetto ad altri? Cosa fanno di tanto diverso da chi passa la maggior parte del proprio tempo a studiare ed analizzare report e proiezioni?

Quali sono i comportamenti più efficaci da mettere in atto per ottenere i risultati tanto desiderati?

Numerose ricerche hanno evidenziato che l'85% del successo di un consulente finanziario è legato ad abilità emotivo-relazionali. Se oggi si parla tanto di neuroeconomia, neurofinanza e neuromarketing è perché anche i neuroscienziati ormai concordano nel sostenere che non sono fondamentali solo le caratteristiche tecniche di un servizio e/o prodotto ma grande importanza rivestono sempre più le emozioni e le relazioni.

Non basta più dunque possedere un'intelligenza cognitiva se questa non è supportata da un'altra intelligenza, spesso sottovalutata e che invece oggi è quella più richiesta, quella emotiva. È questo che scoprirete leggendo questo libro.

Acquisirete metodo, tecnica, strumenti e strategie per diventare più consapevoli di voi stessi e delle relazioni con gli altri.

L'immediatezza, la semplicità, la concretezza sono le caratteristiche di questo testo. Caratteristiche che hanno l'obiettivo di creare le condizioni per rendervi più consapevoli e consentirvi di analizzare i vostri comportamenti e scegliere quelli più funzionali al raggiungimento dei vostri obiettivi.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

