

Come Trattare Gli Altri E Farseli Amici Per I Bambini

Cosa ci spinge a comprare? Quali sono i motivi che ci legano a un marchio anziché a un altro? La risposta? Le emozioni! Questo è un ebook introduttivo per capire quali sono le basi dell'emotional marketing, un nuovo, modernissimo approccio nella vendita e della comunicazione. Lo scopo del marketing emozionale è creare il coinvolgimento del cliente attraverso esperienze ed emozioni positive, fino a ottenere una relazione durevole di fiducia da parte del cliente che, di conseguenza, diventa il miglior promotore del brand. L'ebook ti spiega come stimolare il cliente facendo leva su contenuti e strategie che coinvolgano emozioni, desideri inconsci ed esperienze personali. Grazie a consigli mirati ed esempi concreti, potrai capire e mettere in pratica i principali strumenti del marketing emozionale. Argomenti principali dell'ebook . Il cliente prima di tutto . Dai bisogni alle emozioni . L'esperienza di acquisto . La relazione con il cliente . Una case history: la Fabbrica di Cioccolato della Perugia . Da cliente a promotore Perché leggere questo ebook . Per conoscere e mettere in pratica le basi del marketing emozionale . Per creare un'esperienza di acquisto piacevole . Per costruire una relazione positiva, duratura e appagante con i tuoi clienti . Per avere idee e spunti da adattare al tuo contesto, al tuo budget e ai tuoi prodotti . Per aumentare e migliorare le tue vendite, acquisendo nuovi clienti . Per fidelizzare e soddisfare i clienti che già hai e renderli tuoi promotori L'ebook si rivolge . A chi vuole avere un manuale semplice e introduttivo per capire quali sono le basi dell'emotional marketing . A chi ha un'attività e vuole fare e sapere cosa è il marketing basato sulle emozioni . A chi vuole essere aggiornato sulle ultime novità del marketing e della comunicazione . Ai professionisti della vendita che cercano nuove idee e tecniche aggiornate per migliorare le loro performance e così aumentare le vendite Contenuti dell'ebook in sintesi . Come e perché mettere il cliente prima di tutto . Capire i bisogni del cliente . Trasformare i bisogni del cliente in emozioni . Comprendere le diverse tipologie di esperienze di acquisto e consumo . Come trattare gli altri e forgiare una relazione funzionale alla vendita . Come creare esperienze personalizzate per i diversi tipi di clienti . Un esempio di emotional marketing: la Fabbrica di Cioccolato della Perugia . La pubblicità indiretta grazie al passaparola del cliente soddisfatto e felice Un riassunto completo ed in italiano dell'opera di Marco Aurelio con i 20 insegnamenti e temi principali. Contiene delle spiegazioni per comprendere più agevolmente il pensiero di Marco Aurelio, alla luce dello stoicismo. Si legge in 20 minuti (invece delle 5 ore necessarie per leggere il libro completo). Ideale per - guadagnare tempo - mettere in pratica i consigli di questo classico della filosofia (ma anche della crescita personale) - memorizzarne i concetti-chiave.

ePub: FLB208

Vi sentite insoddisfatti dopo una conversazione? Non avete raggiunto il vostro obiettivo durante una riunione di lavoro? Questo libro spiega con esempi e consigli pratici come gestire la propria aggressività, per ottenere il massimo nel rapporto con gli altri, nella vita privata e nell'attività professionale. Una guida per trovare il giusto equilibrio nelle situazioni quotidiane: saper ascoltare le opinioni altrui ed essere aperti ai suggerimenti degli altri può infatti rivelarsi fondamentale per imporre la propria volontà in modo efficace. Attraverso l'analisi di casi concreti e alcuni semplici accorgimenti svelati dai professionisti della comunicazione, questo libro offre la chiave per migliorare se stessi, valutando i propri progressi con quotidiani esercizi di verifica, fino a raggiungere una più soddisfacente realizzazione personale e incrementare il proprio business.

Una sintesi completa di "Come trattare gli altri e farseli amici" (How to Win Friends and Influence people) di Dale Carnegie con gli insegnamenti principali e i consigli per metterti da subito in pratica. Si legge in 16 minuti (invece delle 6 ore necessarie per leggere il libro completo).

«Imparare a sorridere» è dovere di tutti, è un dovere per tutta la vita. In questo breve saggio l'autore ci offre il suo originale punto di vista sulla ripercussione che un sorriso può avere nella vita professionale, familiare e sociale e l'effetto positivo che produce in ognuno di noi, a qualsiasi età. Il lettore troverà molti motivi per sorridere e per contagiare con il sorriso chi vive con lui.

Contiene esercizi audio e video Ascoltare è un'arte. Un'arte che, se sai ben padroneggiarla, ti apre le porte del successo. Forse non pensiamo mai all'ascolto in questi termini. Lasciar parlare gli altri è un gesto di educazione, com'è cortesia il non interrompere. Ottimi consigli che però non equivalgono a dare all'ascolto l'importanza strategica che merita. Invece è proprio quello che insegna questo testo: utilizzare l'ascolto come elemento strategico per il tuo successo personale e professionale. L'autore propone un libro pensato proprio per farti concentrare in modo pratico sull'azione dell'ascolto per il successo. Grazie alle diverse tecniche illustrate nel libro (con il supporto di audio e video specifici) potrai fin da subito mettere in azione, nella tua vita quotidiana, tecniche ti permetteranno di migliorare e accelerare la tua capacità di entrare in relazione di ascolto con gli altri e quindi di comunicare (e ottenere ciò che vuoi) con successo.

Questa guida agile, curata da due veterani dell'editoria, offre la formula definitiva per realizzare un libro di successo che valorizzi e promuova un brand attraverso i consigli degli addetti ai lavori. Come lasciare un segno indelebile nell'orizzonte odierno in cui la comunicazione online ha preso il sopravvento? Come migliorare il tuo brand analizza come lanciare e far fruttare il proprio libro nel caotico mix del marketing moderno. Il volume è corredato dall'analisi di numerosi casi di autori di successo, che hanno utilizzato un libro per distinguersi nei rispettivi mercati.

Manuale ispirato all'esperienza di vita dell'autore e al suo percorso di sviluppo dell'individuo. E' una vera e propria guida che ti supporta di mese in mese verso il tuo miglioramento personale: finanziario, fisico e mentale. Comprende 1 ora di consulenza gratuita (in web conference) con l'autore...

Come trattare gli altri e farseli amiciGiunti

Programma di Fare Carriera in 7 Giorni Organizza la Tua Scalata e Sfonda nel Mondo del Lavoro COME ELABORARE IL TUO PIANO DI SVILUPPO PERSONALE Definire il tuo ruolo in azienda e stabilire l'obiettivo da raggiungere. L'importanza di individuare i tuoi punti di forza e di debolezza. Come stilare il tuo piano di sviluppo personale con l'analisi SWOT. Come progettare la strategia vincente e ottenere risultati concreti. La tecnica per capire se ti stai avvicinando o allontanando dall'obiettivo. COME CREARE LA TUA CREDIBILITA' ALL'INTERNO E ALL'ESTERNO DELL'AZIENDA Come sfruttare il potenziale dei gruppi per il tuo avanzamento di carriera. Individuare e colmare il divario tra posizione occupata e posizione desiderata. Realizzare un'immagine credibile di te stesso all'interno e all'esterno dell'azienda. Conoscere e servirsi delle diverse forme di comunicazione. I suggerimenti per riuscire a emergere e differenziarti dagli altri. COME COMPORTARTI IN ATTESA DELLA PROMOZIONE Perché non devi pensare ai tuoi benefici ma a quelli dell'azienda. L'importanza di padroneggiare autoconsapevolezza e immaginazione. Come abbandonare le vecchie abitudini e abbracciare la via del cambiamento. Perché prendere decisioni ti permette di fare carriera. COME ACQUISIRE LE CAPACITA' RICHIESTE E MOTIVARE I COLLABORATORI Qual è il fattore che ti porterà dritto alla promozione. Come superare i limiti posti dall'apprendimento tramite l'esperienza. Quali sono le caratteristiche che ogni capo deve avere. Come e perché passare dal pensiero lineare al pensiero circolare. Le tecniche per creare un team ed essere riconosciuto come leader. COME SVILUPPARE LE CREDENZE TIPICHE DI UN CAPO Combattere le tue credenze errate e le deduzioni a cui ti portano. Come ottenere informazioni e consigli per raggiungere il tuo obiettivo. Lo stress e l'urgenza: come utilizzarli a tuo vantaggio. Come sfruttare le credenze di chi ha avuto successo. COME CREARE LA TUA NUOVA IDENTITA' L'importanza di vivere le esperienze in modo profondo e non superficiale. Come applicare il principio della crescita dinamica. Come creare un sistema di valori potenzianti. I criteri per scegliere l'azienda in cui lavorare. COME AFFINARE LE TECNICHE DI SVILUPPO PROFESSIONALE Cosa fare per mantenere la tua efficacia lavorativa. Conoscere e far crescere la tua risorsa più importante. I metodi per gestire al meglio gli

impegni lavorativi e la vita privata. Gestire i rapporti con gli altri, dai tuoi sottoposti ai tuoi superiori. Consigli per non fare del successo un'ossessione e per non danneggiare il tuo fisico.

Come viaggiare con un salmone è un libro di istruzioni. Istruzioni sui generis, date da un maestro d'eccezione per situazioni molto particolari: come imparare a fare vacanze intelligenti, come sopravvivere alla burocrazia, come evitare malattie contagiose, come mangiare in aereo, come viaggiare con un salmone al seguito (se te lo regalano e non vuoi rinunciare alla leccornia), come evitare il carnevale, come non cedere all'ossessione della visibilità, e molto altro. Un libro che ci guida nella selva delle nostre giornate, nella consapevolezza che la vita scorre per lo più tra piccole cose, incontri fortuiti, piccoli problemi, e non tra dilemmi amletici e interrogativi sull'essere, che occupano solo una piccolissima porzione del nostro tempo, pur essendo l'unica cosa che conta.

Non nascondiamoci dietro un dito, la felicità dell'uomo passa attraverso l'Amicizia e una vita sociale appagante. Questo libro è una guida piena di consigli e segreti per piacere agli altri e farseli amici. Chi si pone l'obiettivo di migliorare la propria vita sociale deve innanzitutto lavorare su se stesso e poi fare una serie di scelte strategiche e mosse tattiche per circondarsi di veri amici e vivere felicemente. Scritto con uno stile leggero e divertente, attraverso esempi pratici e illuminanti, questo libro ti aiuterà essenzialmente a farti, ben presto, tanti nuovi amici creando da subito con loro un rapporto davvero speciale. Scopri subito Come risultare più simpatico agli altri Tutti i trucchi per migliorare il tuo rapporto con gli altri Come trovare nuovi amici Dove trovare i nuovi amici Cosa condividere e cosa non con i nuovi conoscenti Come entrare subito in empatia con gli altri Come superare i propri limiti Come superare la timidezza Come crearsi nuove occasioni sociali Come condividere i propri hobby e interessi Come fare amicizia con lo Sport Come fare amicizia con le lingue Come fare amicizia sui Social Come essere sempre di compagnia Come mantenere in vita le amicizie Come capire se fidarsi o no e molto altro... Premessa L'amicizia raddoppia le gioie e divide le angosce a metà. Lo diceva il filosofo Francis Bacon nel Seicento ed è senza dubbio una massima valida ancora oggi. Con gli amici si condividono gioie e dolori della vita, con gli amici si trascorrono momenti indimenticabili e preziosi. Siamo animali sociali, noi uomini, come diceva un altro filosofo, Aristotele: abbiamo bisogno di relazionarci con gli altri, di confrontarci, di parlare e di ascoltare, di vivere esperienze insieme. L'amicizia è indispensabile per vivere bene! Spesso però può capitare che fra te e l'amicizia si frappongano ostacoli di ogni sorta. Magari sei stressato e non hai tempo da dedicare agli amici. Oppure sei una persona timida che non sa bene come entrare in relazione con gli altri. O ancora ti sembra di non avere occasioni per incontrare nuovi amici. Spesso però l'ostacolo principale altro non è che un atteggiamento sbagliato nel relazionarsi con gli altri e una svalutazione dell'amicizia. Quanti di noi non frequentano più i vecchi amici e non si danno da fare per trovarne di nuovi perché dicono di "non avere tempo per queste cose"? Questo modo di ragionare è la prima cosa che devi cambiare in te, se vuoi avere tanti amici che ti riempiano la vita e la rendano più bella. Devi metterti in testa cioè che il tempo passato con gli amici non è tempo sprecato o tempo perso. Al contrario è tempo prezioso. Un tempo da salvare, da preservare e custodire, a cui non devi rinunciare per nulla al mondo! Gli altri, i tuoi amici e quelli che potrebbero diventarlo, sono persone come te, hanno i tuoi stessi sentimenti e i tuoi stessi bisogni. Vuoi fare una buona impressione su di loro? Vuoi far sì che abbiano una buona opinione di te? Che trovino piacevole la tua compagnia? Che ti considerino un amico da tenersi stretto? Allora tutto quello che devi fare è comportarti con loro come vorresti che loro si comportassero con te! Seguire cioè le semplici regole che sto per proporti. Francesca Radaelli

Questo libro è un concentrato di segreti e "chicche" per avviare una startup di successo. Lascia stare quegli ampolloni e auto referenzianti manuali pieni di tecnicismi, dal taglio burocratico e amministrativo. Fare impresa non è questo. L'imprenditore deve essere un animale da soldi, pragmatico e ricco di intuito, creatività e determinazione. Qualità che puoi assolutamente sviluppare, basta volerlo. Ricorda, time is money, se vuoi realizzare i tuoi sogni non perdere altro tempo, buttati! Questo libro è scritto per darti proprio la spinta decisiva. Scopri subito Come trovare l'idea di successo Quali sono i business del futuro Come fare la differenza nel mondo delle startup I principi fondamentali per il successo aziendale Come trovare le motivazioni per vincere Come superare le difficoltà iniziali e spiccare il volo Tutti i segreti e le chicche di un vero imprenditore Come fare un business plan vincente Tutte le possibili strade del business Come trovare i fondi per avviare la tua impresa Come strutturare alla grande la tua impresa reparto per reparto Tutti i pericoli da evitare... Come lanciare alla grande la tua startup Come sfruttare il web-marketing con poche risorse Come utilizzare al meglio il social network per fare business Le strategie giuste per "spaccare" il mercato Come diventare un self-made man di successo I segreti degli imprenditori milionari E molto altro... Premessa alla Seconda Edizione Dopo i sorprendenti riscontri di "Come Diventare un Imprenditore di Successo", ho deciso di scrivere questo secondo libro, rivolto meno alla figura dello startupper e più al concetto "progettuale" di Startup. Devo dire che anche questo secondo libro ha venduto molte copie ed è stato piuttosto apprezzato dai più. Tuttavia, una critica su Amazon mi ha particolarmente colpito, facendomi decidere di dedicarmi con la massima passione a questa seconda edizione. La recensione recitava testualmente così: "Dopo aver letto 'come diventare un imprenditore di successo' mi sarei aspettato molto di più da questo libro..lo consiglio ma con riserva.", firmato Antonio. Beh, devo dire che leggendo la tua breve critica, caro Antonio, ho avuto un po' la sensazione di avermi tradito. Che avrei potuto fare di più. Che questa seconda opera non fosse all'altezza della prima. Riflettendo, mentre a Imprenditore avevo trasmesso tutta la mia carica emotiva, figlia di tanto lavoro sul campo e successi ottenuti tra lacrime e sangue... Startup non era figlio di quelle stesse motivazioni, quindi non aveva ricevuto quella stessa verve. Di conseguenza, in effetti, era venuto su un po' più "piatto", meno emozionale, più accademico. Un po' come capita al cinema, con quei tanto attesi sequel, che poi tradiscono clamorosamente. Ma in fondo a tutto c'è un rimedio, così ho deciso di scorciarmi le maniche, mettendomi di nuovo di fronte alla tastiera, con il proposito di essere ancora più diretto e scorretto di prima. Anyway, prima di iniziare, voglio esprimere un sentito ringraziamento ad Antonio, che mi ha dato il "la" per questa revisione, e a tutti i lettori che hanno avuto fiducia in me, nella speranza che abbiate potuto mettere a frutto qualche buon consiglio e soprattutto... guadagnato tanti soldi! Ma per i ringraziamenti c'è tempo, intanto buona lettura e soprattutto buona impresa! In fede, Dario Abate

Puntuale all'appuntamento annuale, la Camera di Commercio di Ascoli Piceno presenta la sua nuova pubblicazione di servizio alle imprese, questa volta dedicata alla comunicazione delle PMI. La tematica della comunicazione è particolarmente stimolante, essa può infatti aprire prospettive ed opportunità di grande portata alle imprese: molto più che in passato infatti, comunicare bene è determinante per acquisire nuovi clienti, conquistare mercati, suscitare interesse per i propri prodotti.

Veganville è una città ideale costruita sulla cima di una montagna, che accoglie chiunque voglia dare il proprio contributo per rendere il mondo un posto migliore. Un passo alla volta. Con chiarezza, pragmatismo e un pizzico di provocazione, Tobias Leenaert propone un nuovo modo di pensare all'attivismo animalista, più inclusivo e flessibile, che coinvolga tutti, vegani di lunga data, vegetariani, onnivori, singoli individui, organizzazioni e aziende. Solo collaborando e confrontandoci senza dogmatismo, possiamo unire le forze, aiutare gli animali e fare del bene al pianeta. Ricco di informazioni, consigli, esempi e riflessioni, In viaggio per Veganville è una vera e propria chiamata all'azione collettiva. A cura di Claudio Pomo, Responsabile campagne di Essere Animali.

Caro Lettore, cara Lettrice, il mio libro prende il via da un discorso di carattere generale sui concetti di libroterapia e di bookcounseling, sulle diverse accezioni ed applicazioni che essi possano avere nel campo sociale, sui tipi di letteratura che possano essere utilizzati nella pratica self help, sul ruolo che ricopre o dovrebbe ricoprire la biblioteca pubblica in relazione a questa metodologia di aiuto. L'attenzione verte sulla relazione tra libroterapia e mondo del disagio con esempi concreti che testimoniano come e quanto la pratica della lettura individuale e di gruppo possa essere di aiuto, ai minori e a coloro che vivono una situazione di fragilità personale, familiare, sociale o legato ad eventi traumatici quali guerre, povertà o abusi sessuali.

Quando avrò imparato a conoscermi e a comunicare con intelligenza emotiva, sarò veramente padrone/a dei miei pensieri, delle mie emozioni, delle mie scelte, del mio comportamento e della mia vita. Sarò

in grado di riconoscere e accettare i miei limiti e i miei punti di forza insieme alla mia energia vitale, che mi renderà capace di pensare rapidamente e di agire con calma senza inutile ansia e tensioni, perché sentirò il mio corpo leggero e rilassato e la mia mente serena, lucida e scattante. Questa profonda consapevolezza mi darà la forza e il coraggio di credere in me e di accettare il cambiamento, di amare la vita e di sentirmi veramente libero/a, in pace con me stesso/a e in piena armonia con l'universo. So che questo è possibile, può accadere già oggi, semplicemente perché lo voglio!

In questo libro ti svelo tutti i miei segreti da imprenditore partito da zero, cercando di farti tirare fuori il meglio in termini di motivazioni, autoconsapevolezza e lucidità. In questo libro seguirai un ideale filo conduttore che parte dalla "costruzione" dell'Imprenditore che è in te, all'ideazione, lancio e gestione della tua Startup. Non importa che tu abbia già le idee chiare sul da farsi o un sogno pronto nel cassetto. Quello che occorre è che tu VOGLIA e fortemente VOGLIA diventare un imprenditore di successo! Ti parlerò come se stessi qui di fronte a me, dicendoti sempre le cose come stanno, senza giri di parole, in modo anche duro e crudo quando occorrerà. Sarò il tuo Business Coach. Non credere che il mio percorso sia stato facile. Ho lottato non poco per realizzare quello che ho fatto. Nessuno mi ha insegnato a fare l'imprenditore e tutto quello che ho imparato sul campo te lo trasferirò nelle seguenti pagine. Perché? Perché no?!? Dai, bando alle ciance, partiamo! Buona lettura e buon divertimento. Dario Abate

PERCHÉ DEVI LEGGERE QUESTO LIBRO? Perché, a differenza di altri manuali di self-help, si basa sulle ultime scoperte neuro-scientifiche relative alla INTELLIGENZA EMOTIVA, ovvero la gestione di quella componente emozionale implicata in ogni aspetto della nostra esistenza (i rapporti con gli altri, lo studio, il lavoro ecc.). Questo non è un libro che ti insegna che "se vuoi, tutto è possibile", ma si fonda sull'assunto, ormai certificato dalle scoperte degli ultimi decenni, che il cervello è plastico, bensì non una macchina statica come si riteneva. Ciò vuol dire che, pur essendo nati in un determinato contesto e dotati di un certo corredo genetico, il nostro cervello è in continua evoluzione: le sinapsi, l'attività elettrica e perfino la densità neuronale possono variare in base alle esperienze di vita. Ciò significa che possiamo modificare il nostro modo di sentire e di rapportarci al mondo: non attraverso trasmutazioni improvvise come un supereroe della Marvel, bensì con un graduale cambiamento entro la nostra bolla. Ma farsi apprezzare e "saperci fare", non sono conquiste on/off, un passaggio repentino dal nostro essere normale a quello del "più figo" di tutti, magari con la frase magica che smuova qualcosa rimasto inceppato nella mente. Come ogni conquista sono il frutto di un lavoro costante, un po' come arrampicarsi su una scala gradino per gradino (non senza qualche ruzzolone). Per automatizzare un comportamento occorre una buona dose di pazienza e autocritica. Cosa significa "SAPERCI FARE"? Non per forza diventare popolari come un novello Fonzie, bensì saper trattare con gli altri, farsi apprezzare, esprimersi liberamente, essere ben accetti come colleghi, amici, partner o semplicemente persone con le quali si intrattengono relazioni occasionali (nei negozi, a scuola, per strada ecc.) Questo tipo di attrazione, di "seduzione" (intesa in senso generale) è importante perché stimola la cooperazione, l'instaurazione di legami profondi, la comprensione reciproca. **COSA IMPARERAI IN QUESTO LIBRO:** . Come piacersi per piacere agli altri . Cos'è davvero l'autostima? . Qual è il tuo grado di autostima? . Come acquisire una "Autostima Equilibrata" . I segreti dell'empatia umana . Come essere empatici . I segreti della "Seduzione Interpersonale" . I segreti delle persone più empatiche del mondo . I segreti della Comunicazione Empatica . Come usare il linguaggio del corpo "aperto" . Come dire la frase giusta al momento giusto . L'arte di essere spontanei . L'arte di essere se stessi . Come superare se stessi . Come superare i propri complessi . Come scegliere i modelli giusti da emulare . Come trasformarsi da negativi a positivi . Come diventare il modello di te stesso e molto altro ancora!

Questa guida offre un viaggio completo e dettagliato alla scoperta della dimensione empatica della vendita e fornisce i criteri applicativi di un nuovo rivoluzionario approccio che sta cambiando totalmente le modalità d'interazione venditore-cliente. Le c

Le parole che Carnegie suggerisce non sono divagazioni teoriche di un esperto in relazioni interpersonali, né capitoli di un altisonante trattato di psicologia: semplicemente sono consigli che hanno un immediato utilizzo pratico sul lavoro, in casa, negli affari e nei rapporti sociali in genere. In uno stile colloquiale e piacevole Carnegie dà una soluzione ai problemi di tutti i giorni che nessuna scuola prepara ad affrontare. Come conquistare la fiducia degli altri in otto mosse: rinnova gli schemi mentali, pensa in modo nuovo, apriti a nuovi orizzonti, scopri nuove possibilità, costruisci amicizie facilmente e rapidamente, aumenta la tua popolarità, convinci gli altri a pensarla come te, aumenta il tuo potere di persuasione, accogli le proteste, evita le discussioni, rendi gradevoli i tuoi rapporti sociali, diventa un buon parlatore e un piacevole conversatore, suscita entusiasmo intorno a te. 100.712

Ti hanno sempre insegnato che il denaro è una cosa negativa, che i soldi rendono spietati, che la ricchezza è frutto di disonestà? Non è così! Joe Vitale, famoso milionario e guru dell'auto-aiuto, autore di bestseller e uno dei protagonisti del film campione d'incassi The Secret, dimostra che diventare ricchi non esclude la crescita spirituale e lo sviluppo personale, anzi, mette in moto una trasformazione globale che permette di far diventare il denaro un potente motore al servizio del bene. Attraverso una serie di esercizi pratici, Il miliardario illuminato spiega come lasciarsi alle spalle tutto ciò che è andato male in passato, superare i limiti autoimposti, voltare pagina e riuscire a ottenere risultati immediati, trasformando la propria passione in ricchezza, migliorando la situazione economica, facendo progetti per il futuro e soprattutto diventando una persona che si gode serenamente denaro e ricchezza interiore. Joe Vitale scardina le convenzioni sociali che dipingono come impossibile o addirittura blasfema l'unione di denaro e spiritualità, rivelando qual è la vera natura della ricchezza, cioè servire gli scopi più elevati che riusciamo a immaginare.

1065.123

Dio Onnipotente, Cristo degli ultimi giorni, ha espresso diverse verità, svelato ogni verità e mistero della Bibbia e rivelato all'umanità i retroscena delle tre fasi dell'opera di Dio, il mistero del Suo farsi carne, il mistero della Sua opera di giudizio negli ultimi giorni, e così via. Questo testimonia che Dio Onnipotente è il Signore Gesù ritornato e che Egli è la manifestazione di Dio negli ultimi giorni.

Website:<https://www.kingdomsalvation.org/it> Website:<https://it.godfootsteps.org> Youtube:<http://www.youtube.com/lachiesadidioonnipotente> Facebook:<https://www.facebook.com/kingdomsalvationit/>

Twitter:<https://twitter.com/CAGchurchit> Instagram:<https://www.instagram.com/thechurchofalmightygodit/> Blog:<https://lachesadidioonnipotente.wordpress.com/> Email:contact.it@kingdomsalvation.org
[Copyright: c0b039c9c782e202a8ff095b03890895](#)