

Mark  
**ROBERGE**



Michelle  
**MORGAN**



Daniel  
**PRIESTLEY**



Annette  
**FRANZ**



Joe  
**PULIZZI**



Julius  
**VAN DE LAAR**

# **MARKETING** WORKSHOP



Mark  
**ROBERGE**

Docente di Vendite e Marketing alla Harvard Business School, è stato vice presidente alle vendite in HubSpot, dove ha generato un aumento del fatturato del 6.000% espandendo la forza vendita da 1 a 450 collaboratori. Ha progettato un sistema ad altissima efficienza in grado di rendere l'aumento delle vendite un processo scientifico, prevedibile e scalabile.

Mente tra le più brillanti nel panorama internazionale contemporaneo del digital advertising, è specializzata in ambito Search, Social, Display, Remarketing, e Analytics. Nel 2019 è stata nominata tra le 25 Top PPC Influencers da PPC Hero.

Michelle  
**MORGAN**



Daniel  
**PRIESTLEY**

È uno dei più rilevanti esperti al mondo di business acceleration. Dopo aver fondato la sua prima società a 21 anni, ha creato e venduto aziende nel Regno Unito, negli Usa, in Australia e a Singapore, oggi è fondatore e CEO di Dent Global. Tra i primi 25 imprenditori londinesi nella classifica Smith & Williamson Power 100, è autore di Tutto esaurito e Le 24 chiavi della crescita.

Founder e CEO of CX Journey Inc., è tra le personalità internazionali più autorevoli nel campo della Customer Experience. Da oltre 25 anni lavora al fianco di aziende e studia i maggiori driver di engagement, retention e satisfaction. Definita una delle top 100 Most Influential Tech Women on Twitter da Business Insider, è membro del Forbes Coaches Council.

Annette  
**FRANZ**



Joe  
**PULIZZI**

Punto di riferimento internazionale sul Content Marketing, nonché il primo a definirne il concetto nel 2001, ha fondato il Content Marketing Institute di New York. Ha lavorato al fianco di centinaia di organizzazioni della Fortune 500, divenendo un punto di riferimento per brand e aziende di tutto il mondo sui temi dello sviluppo di strategie di comunicazione globali.

È stato consulente della digital strategy in entrambe le campagne elettorali di Barack Obama, consacrando i social media come asset decisivi per la comunicazione politica. Docente alla Media University di Stoccarda e altri atenei europei, affianca organizzazioni internazionali come Amnesty International, Greenpeace e WWF nello sviluppo di strategie di comunicazione.

Julius  
**VAN DE LAAR**





# MARKETING WORKSHOP

**Nella new normality, la customer experience e le motivazioni di acquisto si sono radicalmente trasformate: il marketing di ogni azienda deve saper leggere i nuovi bisogni per orientare le strategie in risonanza con i mutamenti profondi.**

**Per far questo, occorre farsi guidare ed ispirare dai massimi esperti al mondo, per implementare le tattiche di breve periodo come le strategie di lungo termine.**

**Come? Attraverso un percorso concreto e progressivo, che si sviluppa in 6 workshop interattivi, in diretta streaming, con i massimi esperti al mondo nel marketing strategico.**

# Marketing Workshop: 6 appuntamenti in cui acquisire gli strumenti strategici per crescere nella new normality

**QUANDO** Un giovedì al mese, dalle 16.00 alle 18.00

**CON CHI** I migliori esperti al mondo su temi molto specifici

**DOVE** Nella piattaforma online che potenzia la diretta streaming con l'interazione partecipante-relatore (Q&A) e tra partecipanti (networking)

**COME** In diretta streaming, che potrai seguire in italiano o in inglese.

1. Training: formazione frontale per acquisire nuove strategie
2. How to: best practice ed esempi concreti per applicarle subito al proprio business
3. Q&A: confronto diretto con il relatore per un'analisi approfondita e customizzata dei problemi specifici.



[SCOPRI IL PROGRAMMA](#)

[ACQUISTA ORA](#)

# MARKETINGWORKSHOP

**25 MARZO**

**Joe Pulizzi**

Content Marketing



**22 APRILE**

**Michelle Morgan**

Lead Generation



**27 MAGGIO**

**Annette Franz**

Customer experience



**17 GIUGNO**

**Julius Van De Laar**

Comunicazione strategica e social network



**30 SETTEMBRE**

**Daniel Priestley**

Campaign driven model



**28 OTTOBRE**

**Mark Roberge**

Scienza della scalabilità



# tomi

## Main Topics

## MARKETING WORKSHOP

### STREAMING

Giovedì  
**25 MARZO**  
16:00-18:00



#### Joe Pulizzi

Uno dei massimi esperti al mondo di Content Marketing

#### Content marketing

Generare pubblici e acquisire nuove reti di clienti con le strategie di content marketing

##### MAIN TOPICS

- Come individuare il tuo elemento differenziante e metterlo al centro della content strategy
- Come strutturare una strategia per raggiungere il tuo pubblico ideale, coinvolgerlo e trattenerlo
- Come espanderla su più canali per ampliare la tua fetta di mercato

Giovedì  
**22 APRILE**  
16:00-18:00



#### Michelle Morgan

Una delle maggiori influencer nel campo del digital advertising, è nella top 25 di PPC Hero

#### Lead Generation

Le strategie per ottenere lead più profilati e incrementare il tasso di conversione

##### MAIN TOPICS

- Le tecniche per ottimizzare il copywriting e individuare le keyword più qualificanti
- Funnel Marketing: aumentare l'efficacia delle CTA nel customer journey
- CRO: come sfruttare i dati per incrementare i tassi di conversione

Giovedì  
**27 MAGGIO**  
16:00-18:00



#### Annette Franz

Founder e CEO of CX Journey Inc., è una delle personalità internazionali più autorevoli nel campo della Customer Experience

#### Customer Experience

Il processo in 6 step per mappare il percorso d'acquisto

##### MAIN TOPICS

- Come intercettare i bisogni specifici dei buyer e renderli i driver chiave della customer experience
- Gli strumenti per sviluppare customer personas complesse
- Come trasformare il percorso d'acquisto in un processo che incrementa la customer retention

Giovedì  
**17 GIUGNO**  
16:00-18:00



#### Julius Van De Laar

È stato consulente della digital strategy in entrambe le campagne elettorali per Barack Obama

#### Comunicazione strategica e social network

Sviluppare la presenza del brand sui social media e comunicare efficacemente

##### MAIN TOPICS

- Come creare messaggi che muovono all'azione in modo comprensibile, emotivo e autentico
- Come acquisire un posizionamento, ampliando la fascia di pubblico e incrementando l'engagement
- Come aumentare l'influenza sui social con l'aiuto di strategie big data

Giovedì  
**30 SETTEMBRE**  
16:00-18:00



#### Daniel Priestley

Uno dei più rilevanti esperti di business acceleration a livello mondiale

#### Campaign driven model

Il modello per sviluppare campagne a lungo termine e raggiungere i target ideali del tuo business

##### MAIN TOPICS

- Come progettare campagne in grado di espandere il mercato oltre la tua capacità di soddisfarlo
- Costruire test di mercato che trasformino il lancio di prodotto in un successo immediato
- Come generare una domanda alta e sostenibile nel tempo, per aumentare il valore dell'investimento

Giovedì  
**28 OTTOBRE**  
16:00-18:00



#### Mark Roberge

Docente di Vendite e Marketing alla Harvard Business School

#### Scienza della scalabilità

Il metodo data-driven per sviluppare il business e acquisire definitivamente vantaggio competitivo

##### MAIN TOPICS

- Come incrementare la customer retention e raggiungere il massimo Product-Market Fit
- Come massimizzare la redditività dei clienti e generare un Go-to-Market fit scalabile
- Prodotto, mercato o canale: come individuare il giusto segmento da scalare e attivare la crescita



# experience

## Experience aumentata



**Sponsorship**



**Interaction**



**Networking**



**Multilingua**



**On demand**

# PARTNER 2020

---

Main Sponsor



Chosen by SDA Bocconi School of Management  
as a part of its FT MBA Club activities



Sponsor



Communication Partner



Official Coffee



Technical Partner



Main Media Partner



Media Partner



Association Partner



Official Bookstore



Press Office





# Domande Frequenti

## IN COSA CONSISTE L'ISCRIZIONE A UNO O PIÙ WORKSHOP?

Puoi iscriverti ai Sales Workshop accedendo al [carrello](#). Qui trovi l'offerta speciale di cui puoi beneficiare per iscriverti ai 6 workshop. Per avere, senza impegno, tutti i dettagli sulle modalità di partecipazione ed iscrizione, puoi scriverci a: [marketing\\_ws@performancestrategies.it](mailto:marketing_ws@performancestrategies.it)

## È PREVISTO UNO SCONTO DI GRUPPO?

È possibile accedere a sconti in funzione del numero di pacchetti acquistati. Chiedi informazioni a: [marketing\\_ws@performancestrategies.it](mailto:marketing_ws@performancestrategies.it)

## LE ATTIVITÀ FORMATIVE POSSONO ESSERE FINANZIATE ATTRAVERSO L'UTILIZZO DEI FONDI INTERPROFESSIONALI?

Certamente, è possibile utilizzare i fondi interprofessionali per finanziare la partecipazione ai nostri workshop ed eventi, utilizzando il proprio conto formazione o attraverso le procedure di bando/avvisi e i voucher formativi.

## DA QUALE DEVICE È POSSIBILE ACCEDERE AL WORKSHOP?

La piattaforma che ospiterà i Sales Workshop è accessibile da ogni device. Per godere al meglio della formazione e partecipare al networking, ti consigliamo di accedere da desktop o tablet. Ti invieremo il link e le credenziali di accesso una settimana prima dell'evento.

## È PREVISTO UN SERVIZIO DI TRADUZIONE?

La piattaforma che ospiterà i Marketing Workshop è accessibile da ogni device. Per godere al meglio della formazione e partecipare al networking, ti consigliamo di accedere da desktop o tablet. Ti invieremo il link e le credenziali di accesso una settimana prima dell'evento.

## È POSSIBILE INTERAGIRE CON I RELATORI?

I Sales Workshop sono studiati appositamente per garantire la massima interazione con i relatori, finalizzata ad approfondire temi e bisogni specifici.

## RICEVERÒ DEI MATERIALI PER METTERE IN PRATICA QUANTO APPRESO?

Sì, ogni workshop sarà seguito da un super report con tutti gli appunti della sessione.

## COSA SUCCEDERÀ SE MI ISCRIVO E SCOPRO DI NON POTER PIÙ PARTECIPARE?

Se scopri di non poter partecipare alla diretta streaming, potrai accedere alla registrazione completa del workshop e guardarla quando vuoi tu per i 30 giorni successivi.



Performance Strategies è un marchio  
registrato da ROI GROUP SRL

Capitale Sociale 100.000 € i.v.  
P.IVA e C.F. 01999300443  
REA MC-180904



HEADQUARTERS  
Via G. Carducci, 67 | 62100 Macerata (MC)  
BRANCH OFFICE  
Via T. Tasso, 11 | 20123 Milano (MI)

Dal Lunedì al Venerdì  
dalle 08:30 am alle 7:00 pm

Oppure scrivici via email a:  
[info@performancestrategies.it](mailto:info@performancestrategies.it)

[performancestrategies.it](http://performancestrategies.it)