

Jamie
SHANKS



Wendy
WEISS



Mark
HUNTER



Michael
TSUR



James
MUIR



Colleen
STANLEY

SALES WORKSHOP



Jamie
SHANKS

CEO di Sales for Life, la più grande organizzazione al mondo di training in ambito Social Selling, è stato pioniere della trasformazione digitale nel mondo delle vendite. Punto di riferimento per oltre 100.000 professionisti, lavora al fianco delle più note imprese internazionali tra cui Microsoft, Oracle, American Airlines & Intel.

Nota come Queen of Cold Calling™, è una delle sales trainer più autorevoli nel campo delle chiamate a freddo. Consulente per lo sviluppo del business, lavora al fianco di grandi aziende e imprenditori in tutto il mondo e i suoi contributi sono apparsi sulle maggiori testate internazionali, tra cui The New York Times, BusinessWeek, Entrepreneur, Inc, Forbes e Selling Power.

Wendy
WEISS



Mark
HUNTER

Consulente e sales coach, ha ricoperto ruoli dirigenziali per diverse imprese della Fortune 500. Ha sviluppato una metodologia di vendita e prospecting utilizzata da venditori e aziende di tutto il mondo ed è autore del best seller internazionale High Profit Selling. Nel 2018, è stato inserito nella The Top 30 Global Gurus Sales e nominato tra le LinkedIn Top Voices.

Mediatore della Corte Suprema di Israele e docente nei più prestigiosi atenei internazionali, è uno dei più autorevoli negoziatori al mondo. Parte attiva nel piano di disimpegno dalla Striscia di Gaza è il creatore di metodo certificato per la gestione e la risoluzione delle controversie utilizzato da imprenditori, manager e aziende di tutto il mondo, tra cui Microsoft, Siemens, Toyota e Procter & Gamble.

Michael
TSUR



James
MUIR

Founder e CEO di Best Practice International, è oggi uno dei più esperti sales trainer al mondo. In 30 anni di carriera ha sviluppato un approccio pratico per moltiplicare le chiusure e accelerare il ciclo di vendita. Ha trattato con le più importanti aziende nel settore tecnologico e healthcare, tra cui HCA, Tenet, Dell e IBM ed è autore del best seller mondiale The Perfect Close.

Presidente e fondatrice di SalesLeadership Inc., società specializzata nella formazione alla vendita per aziende e professionisti, è l'ideatrice dell'Emotional Intelligence Selling System©. Nominata da Salesforce e dalla Global Gurus Top 30 una delle 7 personalità internazionali più influenti nel settore, è autrice di Vendere di più con l'intelligenza emotiva.

Colleen
STANLEY



SALES WORKSHOP

In 10 anni abbiamo avuto ai nostri eventi i più importanti esperti al mondo in tema di negoziazione e vendite.

Ci siamo chiesti insieme a loro quali sono gli strumenti più efficaci oggi per far evolvere le nostre abilità in un mondo, quello della vendita, completamente trasformato.

La risposta è un percorso progressivo, fatto di 6 workshop interattivi, in diretta streaming su argomenti molto specifici, con i più importanti esperti al mondo sui temi della vendita e della negoziazione.

Sales Workshop: 6 appuntamenti in cui acquisire gli strumenti pratici per vendere e negoziare 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](#)

agenda

SALES WORKSHOP

11 FEBBRAIO

Jamie Shanks

Acquisire nuovi clienti con il Social Selling



11 MARZO

Wendy Weiss

Cold calling e prospecting



8 APRILE

Mark Hunter

Disinnescare le obiezioni di prezzo



13 MAGGIO

Michael Tsur

Negoziare in condizioni di svantaggio



10 GIUGNO

James Muir

Strategie di chiusura



1 LUGLIO

Colleen Stanley

L' intelligenza emotiva per aumentare le vendite



temi

Main Topics

SALES WORKSHOP STREAMING

Giovedì
11 FEBBRAIO
16:00-18:00



Jamie Shanks

CEO di Sales for Life, la più grande organizzazione al mondo di training in ambito Social Selling

Acquisire nuovi clienti con il Social Selling

Come potenziare il metodo di vendita integrando il social selling

MAIN TOPICS

- Gli step del metodo S.P.E.A.R. per individuare e selezionare i prospect più redditizi
- Come accorciare il ciclo di creazione dell'opportunità con i clienti chiave
- Come strutturare una strategia di engagement per coinvolgere i prospect, attivarli e trasformarli in clienti

Giovedì
11 MARZO
16:00-18:00



Wendy Weiss

Nota come Queen of Cold Calling™, è una delle sales trainer più autorevoli nel campo delle chiamate a freddo

Cold calling e prospecting

Come integrare le chiamate a freddo nella strategia di vendita per raggiungere prospect più qualificati

MAIN TOPICS

- Come costruire una lista focalizzata di target ideali e aumentare il tasso di successo delle chiamate a freddo
- Come sviluppare script specifici e ad alto impatto per raggiungere i decision-maker
- Le tecniche per anticipare le obiezioni più comuni e convertirle in nuovi appuntamenti

Giovedì
8 APRILE
16:00-18:00



Mark Hunter

Consulente, sales coach, e manager in numerose Fortune 500, è nella Top 30 Global Gurus Sales

Disinnescare le obiezioni di prezzo

Invertire l'equazione tra prezzo e valore per chiudere più vendite, senza intaccare i margini di profitto

MAIN TOPICS

- Le tecniche per prevenire la negoziazione sul prezzo e comunicare efficacemente il valore
- Come generare la corrispondenza perfetta tra benefici del prodotto e bisogni del prospect
- Come trasformare l'incremento di prezzo in aumento di valore percepito

Giovedì
13 MAGGIO
16:00-18:00



Michael Tsur

Mediatore della Corte Suprema di Israele e docente nei più prestigiosi atenei internazionali

Negoziare in condizioni di svantaggio

Il metodo negoziale più efficace per avviare, gestire e condurre con successo una trattativa partendo da una posizione sfavorevole

MAIN TOPICS

- Le regole di ingaggio per instaurare il dialogo con l'interlocutore
- Le tecniche negoziali per abbassare la tensione e sviluppare fiducia
- Come gettare le basi per una relazione commerciale a lungo termine e moltiplicare le opportunità

Giovedì
10 GIUGNO
16:00-18:00



James Muir

Uno tra i più esperti sales trainer al mondo, ha sviluppato un approccio pratico per moltiplicare le chiusure e accelerare il ciclo di vendita

Strategie di chiusura

Come implementare un processo replicabile per giungere alla conclusione anche nelle vendite più complesse

MAIN TOPICS

- Le due domande principali da porre per innescare il processo di vendita
- Come individuare con precisione dove si trova il cliente nel ciclo di acquisto
- Guidare il prospect all'azione successiva per far avanzare concretamente ogni step del processo di vendita

Giovedì
1 LUGLIO
16:00-18:00



Colleen Stanley

Presidente di SalesLeadership Inc., è l'ideatrice dell'Emotional Intelligence Selling System©

L'intelligenza emotiva per aumentare le vendite

Le nuove skill relazionali per costruire relazioni commerciali più solide

MAIN TOPICS

- Gestire le emozioni proprie e dell'altro per entrare in risonanza empatica con il prospect
- Generare fiducia e qualificarti come partner e non semplice venditore
- Moltiplicare le opportunità costruendo un rapporto a lungo termine con il cliente

experience

Experience aumentata



Sponsorship



Interaction



Networking



Multilingua



On demand

PARTNER 2020

Main Sponsor



BOSCH
Tecnologia per la vita

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

SDA Bocconi
SCHOOL OF MANAGEMENT

Sponsor



Communication Partner

beryllium
VISIONARY PEOPLE

Official Coffee



Technical Partner



TWININGS
OF LONDON



Main Media Partner

WSI Wall Street Italia

Media Partner



MANAGEMENT

BusinessWeekly
WEBINAR, NEWSLETTER, PODCAST

INSIDE
MARKETING



AAagents

think.

notizie.it

MARKETERS
learning by doing

Community 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: sales_ws@performancestrategies.it

È PREVISTO UNO SCONTO DI GRUPPO?

È possibile accedere a sconti in funzione del numero di pacchetti acquistati. Chiedi informazioni a: sales_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 SUCCEDE 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

performancestrategies.it