

Magazine: [eviso.it](http://eviso.it)  
Data: 14 maggio 2019

Link: <https://www.eviso.it/news/formazione-eviso-al-sales-forum-di-performance-strategies>



#### Formazione: eVISO al Sales Forum di Performance Strategies

E' riconosciuto per essere l'evento numero UNO in Italia per la negoziazione e la vendita, e la qualità dei relatori è una conferma: venerdì 10 e sabato 11 maggio a Milano si è svolto il Sales Forum di Performance Strategies, con relatori del calibro di **Michael Tsur**, **Jeffrey Gitomer**, **Oscar Farinetti** e **Mark Roberge**.

eVISO era presente con una delegazione di tre persone composta da **Domenica Sorasio** (team Eventi e Convenzioni), **Federica Rivoir** (Sales Team) e **Marco Jorio** (Marketing e Comunicazione).

*"C'erano oltre 750 professionisti tra imprenditori, manager e venditori a Milano per apprendere le più innovative metodologie di vendita e negoziazione insieme a quattro tra i massimi esperti al mondo nel settore" spiegano i tre partecipanti di eVISO.*

*"Abbiamo incontrato **Jeffrey Gitomer**, punto di riferimento per migliaia di professionisti in tutto il mondo, che ha condiviso la sua trentennale esperienza nel mondo delle vendite, **Mark Roberge**, ex Sales VP di HubSpot e ora docente di Vendite e Marketing ad Harvard, che ha illustrato come implementare un moderno processo di vendita in grado di aumentare il fatturato con un metodo scientifico e misurabile, **Michael Tsur**, specialista della negoziazione a livello internazionale, che ci ha fornito il metodo da lui messo a punto e testato per negoziare con la massima efficacia in situazioni di alta complessità e **Oscar Farinetti**, imprenditore visionario e fondatore di Eataly, che ha approfondito le 10 mosse da mettere in campo per condurre una negoziazione disruptive".*

#### LE IMPRESSIONI DEI PARTECIPANTI

*"L'intervento di Jeffrey Gitomer mi ha dato moltissimi spunti - dice **Domenica Sorasio**. "L'ho trovato motivante e mi spinge ancora di più a lavorare **per il cliente** e fare in modo che il suo percorso sia lineare e piacevole, andando al di là del rapporto contrattuale.*

*Ho capito che se diamo ai clienti quello che vorremmo ricevere, siamo sulla strada giusta".*

*"Mi è piaciuto molto **Oscar Farinetti**: è stato molto concreto con i suoi **10 punti per una trattativa disruptive**, e il suo decalogo di negoziazione sarà sicuramente fonte di ispirazione - commenta **Federica Rivoira**. "La frase che mi è rimasta impressa della due giorni è AMA IL TUO VIAGGIO"*

*"Personalmente sono stato colpito sia da tematiche per me nuove, come la negoziazione, che da quelle più famigliari, come il marketing inbound spiegato da Mark Roberge, che ha posto l'accento sulla necessità di contenuti di qualità per raggiungere i potenziali clienti tramite il web" ha detto **Marco Jorio**.*