

# SALES FORUM

MILANO 16 - 17 Novembre

**MATT  
DIXON**

IL METODO CHALLENGER SALE



**JOE  
NAVARRO**

NEGOZIARE CON IL NON VERBALE



**JAMIE  
SHANKS**

SOCIAL SELLING MASTERY



**VERA  
GHENO**

IL POTERE DELLE PAROLE GIUSTE





## Il più importante evento in Italia su vendite e negoziazione

Vendita e negoziazione hanno raggiunto altissimi livelli di complessità ed evoluzione. Oggi le aziende hanno bisogno di implementare **un sistema di vendita** scalabile e multicanale, oltre che di nuove tecniche negoziali in grado di rivoluzionare l'approccio al cliente.

Per farlo, occorre passare a un uso altamente strategico del digitale, generare **un flusso continuo di clienti e opportunità**, misurare gli avanzamenti e applicare strategie che trasformano la relazione con il cliente in un processo in grado di **concretizzare gli obiettivi commerciali**.

Il **Sales Forum, live a Milano e in diretta streaming**, è il più importante evento in Italia sulle vendite e sulla negoziazione in cui acquisire, grazie ai più autorevoli esperti internazionali del settore, le strategie e gli approcci per integrare il digitale alla creazione di relazioni e opportunità commerciali, estendere il controllo su processi di vendita sempre più complessi e **incrementare, in modo costante e sicuro, vendite e fatturato**.

**700**  
PARTECIPANTI

**250**  
AZIENDE

**4**  
SPEAKER  
INTERNAZIONALI

**500**  
PARTECIPANTI  
ONLINE

## Il metodo Challenger Sale

Il modello per assumere il controllo dei processi di vendita complessi e garantire performance commerciali elevate in modo continuativo

### MATT DIXON

Consulente per i top executive delle maggiori Fortune500

È uno dei principali esperti internazionali sul tema delle vendite e co-ideatore del metodo Challenger Sale, un modello replicabile per incrementare le performance della forza vendita. Il suo bestseller *The Challenger Sale*, con un milione di copie vendute, è stato definito da Neil Rackham “il più importante avanzamento nel mondo delle vendite degli ultimi anni”.



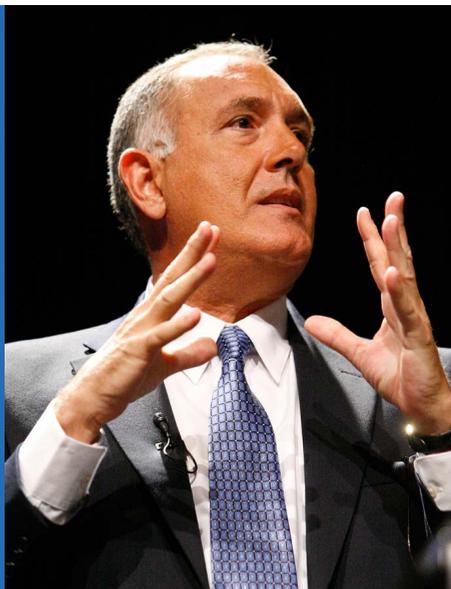
## Negoziare con il non verbale

Come utilizzare il linguaggio del corpo per potenziare le proprie capacità comunicative, gestire trattative complesse e padroneggiare ogni negoziazione

### JOE NAVARRO

Per 25 anni agente FBI nella Divisione Analisi Comportamentale e supervisor del controspionaggio

È una delle massime autorità mondiali nel campo della comunicazione non verbale. Consulente per imprese e organizzazioni, tiene lezioni in molti atenei tra cui la Harvard Business School. Autore di *Personalità pericolose*, il suo *What Every BODY is Saying* è usato per il training dell’FBI e nominato tra i 20 migliori libri sulla negoziazione da Book Authority.



## Social Selling Mastery

Come integrare le strategie digitali per connettersi con nuovi prospect, accelerare il ciclo di vendita e capitalizzare ogni opportunità a lungo termine

# JAMIE SHANKS

**Autorità globale nel campo del Social Selling**

CEO di Sales for Life, la più grande organizzazione al mondo di formazione in ambito Social Selling, è stato pioniere della trasformazione digitale nel mondo delle vendite. Punto di riferimento per oltre 200.000 professionisti della vendita, lavora al fianco delle più note imprese internazionali della Fortune100, tra cui Microsoft, Oracle, American Airlines & Intel.



## Il potere delle parole giuste

Il senso e la fatica del linguaggio ampio nel mondo aziendale

# VERA GHENO

**Una delle maggiori esperte contemporanee di comunicazione digitale in Italia**

Sociolinguista, traduttrice e divulgatrice, ha collaborato per 20 anni con l'Accademia della Crusca e per 4 con la casa editrice Zanichelli. Per 18 anni è stata docente a contratto all'Università di Firenze, dove oggi è ricercatrice. È autrice di numerosi testi dedicati al linguaggio, tra cui *Guida pratica all'italiano (senza diventare grammarnazi)*, *Potere alle parole e Chiamami così. Normalità, diversità e tutte le parole nel mezzo*.



# AGENDA

LIVE A MILANO E IN DIRETTA DIGITALE

UNAHOTELS EXPO FIERA MILANO

Via Keplero 12, Pero (MI)

## 16 NOVEMBRE

14:30 - 16:15

**JAMIE SHANKS**

16:15 - 16:45 NETWORKING BREAK

16:45 - 18:30

**JAMIE SHANKS**

Registrazione dell'evento  
disponibile per 30 giorni  
on demand

sia partecipando in presenza, sia  
acquistando la versione streaming

## 17 NOVEMBRE

09:00 - 11:00

**MATT DIXON**

11:00 - 11:30 NETWORKING BREAK

11:30 - 13:00

**MATT DIXON**

13:00 - 14:30 NETWORKING LUNCH

14:30 - 15:30

**VERA GHENO**

15:30 - 17:00

**JOE NAVARRO**

## MAIN TOPICS

Il modello per assumere il controllo dei **processi di vendita complessi** e garantire performance commerciali elevate in modo continuativo

Come integrare le **strategie digitali** per connettersi con nuovi prospect, accelerare il ciclo di vendita e capitalizzare ogni opportunità a lungo termine

Come utilizzare il **linguaggio del corpo** per potenziare le proprie capacità comunicative, gestire trattative complesse e padroneggiare ogni negoziazione

Le tecniche e gli strumenti per costruire una **comunicazione efficace** e ad alto impatto, usando le parole giuste

# TICKET

QUOTE SPECIALI VALIDE FINO AL 21 APRILE 2023

Posti limitati per questa promozione

## DAL VIVO

### Suite

PRIME 2 FILE

- ✔ Posto assegnato e numerato nelle prime 2 file
- ✔ Executive Report e materiale didattico
- ✔ Attestato di partecipazione
- ✔ Riguarda On Demand per 30 giorni
- ✔ Networking lunch & coffee break in area riservata
- ✔ Desk di registrazione riservato
- ✔ Priority desk per foto con i relatori

## DAL VIVO

### Business

AREA CENTRALE

- ✔ Posto assegnato e numerato in area centrale
- ✔ Executive Report e materiale didattico
- ✔ Attestato di partecipazione
- ✔ Riguarda On Demand per 30 giorni
- ✔ Networking lunch & coffee break in area riservata
- ⊗ Desk di registrazione riservato
- ⊗ Priority desk per foto con i relatori

## ONLINE

### Streaming

IN DIRETTA DIGITALE

- ✔ Accesso all'evento online in diretta streaming
- ✔ Executive Report e materiale didattico
- ✔ Attestato di partecipazione
- ✔ Riguarda On Demand per 30 giorni
- ⊗ Networking lunch & coffee break in area riservata
- ⊗ Desk di registrazione riservato
- ⊗ Priority desk per foto con i relatori

# I VANTAGGI DI ISCRIVERTI SUBITO



## **PRIMA TI ISCRIVI, PIÙ RISPARMI**

Grazie alla politica di early booking, iscrivendoti in anticipo puoi risparmiare, a seconda del posto, fino al 40% sulla quota del ticket.



## **PRIMA TI ISCRIVI, MIGLIORE È IL TUO POSTO**

I posti del Sales Forum sono assegnati in base all'ordine di acquisto. Questo significa che prima ti iscrivi, migliore sarà il tuo posto in sala.



## **NESSUN RISCHIO IN CASO DI IMPREVISTI**

Il tuo credito è sempre garantito. Se scopri di non poter essere presente, potrai farti sostituire da chi vuoi o partecipare ad un altro evento entro i 12 mesi successivi.

## **In che cosa consiste l'iscrizione al Sales Forum?**

Il Sales Forum è un evento di due giorni, disponibile in diretta streaming o live a Milano. L'iscrizione consiste nella compilazione di un modulo online (tempo richiesto 2 minuti) e nel versamento della quota tramite bonifico, PayPal o carta di credito. Per avere, senza impegno, tutti i dettagli sulle modalità di partecipazione ed iscrizione, puoi scriverci a: [salesforum@performancestrategies.it](mailto:salesforum@performancestrategies.it)

## **Dove e quando si terrà l'evento?**

Il Sales Forum si svolgerà il 16 e 17 novembre 2023 presso l'Unahotels Expo Fiera, via Keplero 12, Pero (MI).

Prima dell'evento riceverai una mail con la convenzione riservata ai partecipanti per prenotare il pernottamento. Il lunch di entrambe le giornate è incluso nella quota di partecipazione.

## **Come faccio a partecipare alla versione in streaming?**

Per partecipare in streaming basterà acquistare il ticket e collegarsi, il giorno dell'evento, seguendo le indicazioni che saranno inviate all'indirizzo e-mail comunicato al momento dell'iscrizione.

Lo streaming è accessibile da ogni device. Per godere della migliore esperienza e partecipare al networking, ti consigliamo di accedere da desktop o tablet.

Nei giorni successivi alla diretta streaming, ti comunicheremo via e-mail quando la registrazione dell'intero evento sarà disponibile nell'**Area On Demand**: potrai rivederla ogni volta che vorrai per **30 giorni**.

## **Le attività formative possono essere finanziate attraverso l'uso dei fondi interprofessionali?**

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

## **È previsto uno sconto di gruppo?**

Per quotazioni dedicate a team aziendali o a gruppi privati, scrivici all'indirizzo: [salesforum@performancestrategies.it](mailto:salesforum@performancestrategies.it)

## **È previsto un servizio di traduzione?**

Sia partecipando dal vivo, sia in modalità streaming, potrai accedere al servizio di traduzione simultanea inglese/italiano.

## **È possibile interagire con i relatori?**

Certo. Durante l'evento, sia live a Milano, sia in diretta streaming, sarà possibile inviare domande ai relatori.

## **Riceverò dei materiali per mettere in pratica quanto appreso?**

Nei giorni successivi al Sales Forum riceverai un follow up di alta formazione che include: un Executive Report dettagliato di tutti gli interventi, le mappe mentali di Matteo Salvo, le slide e il materiale didattico che i relatori ci autorizzeranno a condividere in esclusiva con i partecipanti.

## **Cosa succede se mi iscrivo e non posso più partecipare?**

Se non puoi più partecipare, comunicandoci la tua assenza almeno 15 giorni prima della data dell'evento all'indirizzo [info@performancestrategies.it](mailto:info@performancestrategies.it), potrai scegliere di:

- farti sostituire da un'altra persona;
- partecipare a uno degli eventi che si terranno nei 12 mesi successivi;
- optare per seguire l'evento in modalità streaming e chiedere l'attivazione del tuo link di accesso alla diretta.

## **Cosa succede se mi iscrivo e poi cause di forza maggiore impediscono la realizzazione dell'evento?**

Il tuo credito è sempre garantito: nel caso in cui l'evento live non possa essere realizzato come conseguenza di una misura restrittiva imposta dal Governo, potrai vivere l'evento nella versione in diretta streaming oppure mantenere il tuo credito per un evento futuro dello stesso valore.

# PARTNER 2023

MAIN SPONSOR



# BOSCH

Tecnologia per la vita

SPONSOR

# forSales

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

**SDA Bocconi**  
SCHOOL OF MANAGEMENT

PARTNER



OFFICIAL LOUNGE

**Chateau d'Ax**

OFFICIAL BAG



OFFICIAL COFFEE

**NESPRESSO**

OFFICIAL BOOKSTORE



TECHNICAL PARTNER



 **PERFORMANCE STRATEGIES**  
Inspiring Leaders Transforming Companies