PERFORMANCE STRATEGIES

SALES FORUM

MILANO 21 - 22 Novembre

BETH FISHER YOSHIDA
NEGOZIAZIONE

AARON ROSS
L'INGEGNERIA DELLA VENDITA

PATRICK RENVOISÉ
NEUROSELLING

LEONARDO D'URSO
PRATICA DELLA NEGOZIAZIONE

performancestrategies.it/sales-forum

SALES FORUM

Il più importante evento in Italia su vendite e negoziazione

Dalla fase di prospecting a quella di negoziazione, sales director, responsabili commerciali e professionisti della vendita si confrontano con **processi di acquisto sempre più complessi**, che si svolgono in contemporanea su più canali e che coinvolgono numerosi stakeholder a diversi livelli gerarchici.

Che l'azienda sia più orientata alla vendita outbound o a quella inbound, ciò di cui non può fare a meno è un metodo che permetta di implementare le strategie per la **gestione predittiva delle vendite** e dei meccanismi che muovono il processo d'acquisto, per generare un flusso continuo di opportunità da **trasformare in nuovi clienti** prima e partnership commerciali a lungo termine poi.

Al **Sales Forum**, insieme a **4** tra i più autorevoli **esperti internazionali** nel settore, approfondiremo il metodo ingegneristico per scalare le vendite e gli approcci negoziali più efficaci oggi per **gestire con successo trattative sempre più complesse e incrementare il fatturato** in modo costante e sistematico.

800
PARTECIPANTI

300
AZIENDE

4
SPEAKER INTERNAZIONALI

550
PARTECIPANTI ONLINE

#NEUROSELLING

Il metodo neuroscientifico applicato alle vendite

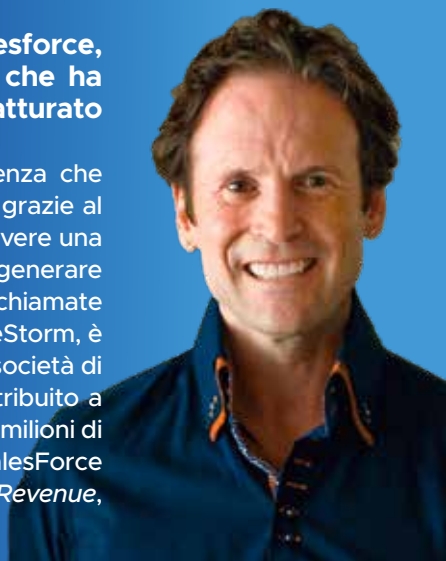
BETH FISHER- YOSHIDA

Direttrice del Programma di Negoziazione e Risoluzione del Conflitto della Columbia University.
Presidente e CEO di Fisher Yoshida International, è consulente ed executive coach per aziende della Fortune100, organizzazioni governative e militari, forze di sicurezza, istituzioni accademiche e no-profit di rilievo internazionale, tra cui le Nazioni Unite. Sociologa clinica certificata (CCS), è Co-Executive Director dell'Advanced Consortium on Cooperation e presiede a numerosi programmi e comitati dell'Earth Institute e della Columbia University.
Autrice di numerosi articoli e testi sulla comunicazione interculturale e sulla risoluzione del conflitto, il suo principale focus di ricerca è dedicato allo sviluppo di un approccio sistemico alla negoziazione, finalizzato alla gestione delle trattative complesse con più stakeholder e dei processi trasformativi nelle aziende.

#L'INGEGNERIA DELLA VENDITA

Predictable Revenue

AARON ROSS



Già Senior Director of Corporate Sales in Salesforce, è il creatore della metodologia di vendita che ha incrementato di 100 milioni di dollari il fatturato dell'azienda.
È CEO di Predictable Revenue, società di consulenza che supporta aziende B2B nella gestione delle vendite, grazie al suo sistema di sales development che permette di avere una pipeline sempre piena di nuovi lead qualificati e di generare fatturato in maniera predittiva e scalabile, senza fare chiamate a freddo. Fondatore di diverse società tra cui PebbleStorm, è stato Entrepreneur-in-Residence in Alloy Ventures, società di venture capital da un miliardo di dollari, ed ha contribuito a far crescere il servizio EchoSign di Adobe da 0 a 144 milioni di dollari. Tra i suoi clienti conta aziende come Oracle, SalesForce e Responsys, ed è autore del bestseller *Predictable Revenue*, definito "la Bibbia delle vendite della Silicon Valley".

#NEUROSELLING

Il metodo neuroscientifico applicato alle vendite

PATRICK RENVOISÉ

Co-Founder e Chief Neuromarketing Officer di SalesBrain, la prima agenzia di neuroselling al mondo.

Esperto di vendite complesse, ha sviluppato nel corso della sua carriera il modello di persuasione NeuroMap®, una metodologia basata su ricerche neuropsicologiche per mappare il processo decisionale dei clienti in modo rapido e scientifico.

Già Executive Director del Business Development della tech company statunitense LinuxCare, ha concluso vendite multimilionarie con aziende di rilievo mondiale, tra cui NASA, Boeing, Shell, Canon e BMW. Forma oltre 300.000 executive, tra cui 20.000 CEO, in tutto il mondo e supporta ogni anno centinaia di aziende nell'applicazione del suo modello di neuroselling per massimizzare le performance commerciali.

#PRATICA DELLA NEGOZIAZIONE

7 casi studio da implementare nella strategia commerciale

LEONARDO D'URSO

Negoziatore specializzato in Alternative Dispute Resolution, ha mediato con successo oltre 3.000 controversie complesse in ambito commerciale e civile.

Esperto scientifico del Consiglio d'Europa e consulente di diversi Ministeri della Giustizia, è docente alla LUISS ed ha collaborato al Program On Negotiation della Harvard Law School. Già consulente per la Banca Mondiale e per la Commissione Europea, affianca nella preparazione e nella gestione di negoziati di alto valore aziende come Finmeccanica, Diesel, Roche e Enel. Esperto di On-Line Dispute Resolution e di Conflict Management Systems, ha mediato controversie internazionali e ristrutturazioni di accordi commerciali nell'ambito delle grandi infrastrutture, in quello bancario, di partnership, fusioni e acquisizioni societarie.

AGENDA

LIVE A MILANO E IN DIRETTA DIGITALE

UNAHOTELS EXPO FIERA MILANO
Via Keplero 12, Pero (MI)

21 NOVEMBRE

14:30 - 16:15
AARON ROSS

16:15 - 16:45 NETWORKING BREAK

16:45 - 18:30
AARON ROSS

Registrazione dell'evento disponibile per 30 giorni on demand

sia partecipando in presenza, sia acquistando la versione streaming

22 NOVEMBRE

09:30 - 11:15
BETH FISHER-YOSHIDA

11:15 - 11:45 NETWORKING BREAK

11:45 - 13:15
BETH FISHER-YOSHIDA

13:15 - 14:45 NETWORKING LUNCH

14:45 - 16:00
LEONARDO D'URSO

16:00 - 17:00
PATRICK RENVOISÉ

I VANTAGGI DI ISCRIVERSI 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.

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.

TICKET

QUOTE SPECIALI VALIDE FINO AL 26 APRILE 2024

Posti limitati per questa promozione

DAL VIVO

Suite
PRIME 2 FILE

€ 1.197
+ IVA
anziché € 2.000 + IVA

- **Posto assegnato e numerato nelle prime 2 file**
- **Traduzione simultanea**
- **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

€ 767
+ IVA
anziché € 1.400 + IVA

- **Posto in area centrale**
- **Traduzione simultanea**
- **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

€ 467
+ IVA
anziché € 800 + IVA

- **Accesso all'evento online in diretta streaming**
- **Traduzione simultanea**
- **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**

L'intera iniziativa formativa è finanziabile attraverso i principali Fondi Interprofessionali.

Per informazioni scrivi a **salesforum@performancestrategies.it** o chiama il Numero Verde **800 035 157**

GLI ALTRI EVENTI 2024

LEADERSHIP FORUM

TEATRO DEGLI ARCIMBOLDI MILANO
16 - 17 OTTOBRE 2024

Il **Leadership Forum** è il grande business event dedicato ai temi della leadership e del management che, da oltre 10 anni, attrae migliaia di **decision maker, imprenditori, CEO e top manager**. **Business thinker** del panorama globale, esperti di management, del mondo accademico e culturale, in un evento unico di aggiornamento e networking per ispirare il cambiamento, trasformare le imprese e **ripensare insieme il futuro del business**.

GINNI ROMETTY
LEADERSHIP & PURPOSE

BILL DE BLASIO
CRISIS MANAGEMENT

AMY C. EDMONDSON
CORPORATE CULTURE

DAN ARIELY
MOTIVATION

BORIS BECKER
RESILIENCE

ERIN MEYER
CROSS-CULTURAL MANAGEMENT

DIEGO DELLA VALLE
COMPETITIVITÀ

ROBERTO BOLLE
MINDSET

MARCO TRONCHETTI PROVERA
CORPORATE SUSTAINABILITY

MICHELE WUCKER
GLOBAL ECONOMY

JAY SAMIT
AI & FUTURE OF WORK

AVIVAH WITTENBERG-COX
GENDER & GENERATIONAL BALANCE

theleadershipforum.it

MARKETING FORUM

IL MARKETING STRATEGICO CON I MASSIMI ESPERTI INTERNAZIONALI

MILANO 20-21 Novembre

JOE PULIZZI

Pioniere e uno dei massimi esperti di content marketing nel panorama internazionale, è stato il primo a definirne il concetto nel 2001. Fondatore del Content Marketing Institute di New York, ha lavorato al fianco di centinaia di organizzazioni della Fortune 1000, tra cui HP, LinkedIn, SAP e the Gates Foundation.

CONTENT STRATEGY
Nuovi modelli di content marketing per scalare la crescita

NEIL PATEL

È il più influente digital marketer al mondo. Con oltre 9 milioni di visite e 100.000$ di revenue al mese, il suo blog è un punto di riferimento assoluto sui temi della SEO, del traffico e della lead generation. Nominato dal Presidente Obama tra i 100 più brillanti imprenditori sotto i 30 anni, ha contribuito allo scale-up di oltre 5000 delle più affermate aziende globali.

GROWTH
Il futuro del digital marketing

NATHALIE NAHAI

Esperta di psicologia del web, tecnologia e consumer behavior. Combinando studi neuroscientifici e scienze comportamentali, ha coniato il concetto di *web psychology* con il quale studia le dinamiche che regolano i comportamenti di acquisto online. È consulente per numerose Fortune 500, tra cui Google, eBay, PwC e Unilever.

INFLUENCE
Condizionare le dinamiche di acquisto

GIUSEPPE STIGLIANO

Imprenditore, manager e coautore con Philip Kotler di tre bestseller sul marketing tradotti in diverse lingue. Esperto di retail, customer experience e business innovation, è Global CEO di Spring Studios, dove guida un team di oltre 300 collaboratori tra Londra, New York, Los Angeles e Milano. È docente presso diversi atenei e Business School internazionali.

BUSINESS INNOVATION
Ridefinire il customer journey in un mercato tridimensionale

EMANUELE FRONTONI

Inserito dalla Stanford University nella World's Top 2% Scientists, è Direttore Scientifico del Centro per la Ricerca Scientifica e l'Innovazione Tecnologica in Campo Neurologico NemoLab dell'Ospedale Niguarda di Milano e co-director del VRAI Vision Robotics & Artificial Intelligence Lab.

ARTIFICIAL INTELLIGENCE
Personalization at scale

www.performancestrategies.it/marketing-forum

LEADERSHIP DAY

L'**unica intera giornata in Italia con Julio Velasco** in cui acquisire i metodi di coaching più efficaci per ottenere **il massimo dal team e portarlo a risultati d'eccellenza.**

JULIO VELASCO

L'ALLENATORE CHE HA RIVOLUZIONATO IL MONDO DELLA PALLAVOLO

È lo storico coach della Generazione di Fenomeni, nominata Migliore squadra del secolo dalla Federazione Internazionale di Pallavolo.
Con 2 titoli mondiali, 3 europei, 5 della World League e un argento olimpico, coach Velasco ha costruito le fondamenta che, negli ultimi 30 anni, hanno portato il volley italiano ai massimi livelli internazionali.
Già commissario tecnico di numerose squadre nazionali e di club, le sue metodologie di gestione del team e di sviluppo della leadership individuale e collettiva sono ormai un punto di riferimento per migliaia di imprenditori, manager e aziende in tutta Italia.

UNAHOTELS EXPO FIERA PERO (MI)

19 SETTEMBRE

www.performancestrategies.it/julio-velasco-leadership-day

PUBLIC SPEAKING
E STORYTELLING

LA NARRAZIONE PER CATTURARE OGNI AUDIENCE

LIVE A MILANO E ONLINE

24 Maggio

PABLO TRINCIA

Scrittore, autore televisivo e giornalista pluripremiato, è considerato il podcaster più influente d'Italia. In vent'anni di carriera ha collaborato con testate giornalistiche nazionali e con i principali network televisivi italiani. Il suo ultimo lavoro sul caso di Elisa Claps, *Dove nessuno guarda*, è il podcast di più grande successo in Italia.

COME RACCONTARE UNA STORIA

Dall'informazione al racconto: come studiare i fatti, costruire uno storytelling e trasformarlo in una storia avvincente

GIANRICO CAROFIGLIO

Scrittore, ex magistrato ed ex politico italiano, è autore di pluripremiati romanzi e saggi. Già Sostituto procuratore alla Direzione Distrettuale Antimafia di Bari e senatore, ha introdotto nel panorama letterario italiano il genere del legal thriller.

IL POTERE DELLE METAFORE

Come produrre significato, evocare emozioni e comunicare più efficacemente, utilizzando la capacità trasformativa delle metafore

ANNAMARIA TESTA

È una notissima pubblicitaria ed esperta di comunicazione e creatività. È autrice di slogan radicati nell'immaginario collettivo e di numerosi saggi su creatività e comunicazione. Brillante consulente per importanti aziende, giornalista, blogger, ha insegnato per 20 anni all'università La Sapienza, alla IULM e alla Bocconi di Milano.

STILE E SIGNIFICATO

Alla ricerca del senso narrativo, tra immaginazione, comunicazione e informazione

FEDERICO BUFFA

È uno dei più grandi esperti di comunicazione efficace e public speaking contemporanei. Attraverso il suo stile inconfondibile e antologie come Buffa Racconta, ha battezzato un nuovo modo di raccontare lo sport e il mondo, ridefinendo la narrazione televisiva in Italia.

PUBLIC SPEAKING

Come padroneggiare gli elementi fondamentali di un'esposizione coinvolgente ed efficace

www.performancestrategies.it/public-speaking-storytelling

FAQ

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

Dove e quando si terrà l'evento?
Il Sales Forum si svolgerà il 21 e 22 novembre 2024 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, il giorno dell'evento, accedere alla piattaforma riservata seguendo le indicazioni che saranno inviate all'indirizzo e-mail comunicato al momento dell'iscrizione.
La piattaforma 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

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, 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 piattaforma.

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, potrai viverlo nella versione in diretta streaming oppure mantenere il tuo credito per un evento futuro dello stesso valore.

MAIN SPONSOR

BOSCH

PARTNER

PLURIMPRESA
LAVORO • FORMAZIONE • CONSULENZA SU MISURA

ACADEMIC PARTNER

POLIMI GRADUATE SCHOOL OF MANAGEMENT

OFFICIAL AIRLINE

DELTA

OFFICIAL BAG

TUCANO
MILANO 1985

OFFICIAL COFFEE

NESPRESSO

OFFICIAL LOUNGE

Chateau d'Ax

OFFICIAL LANGUAGE SERVICES

maka
language consulting

OFFICIAL MERCHANDISING

PromoFacile
Your Brand Identity Partner

OFFICIAL BOOKSTORE

ROI EDIZIONI

TECHNICAL PARTNER

SAN BENEDETTO
TWININGS
Loacker
SALUGEA

PERFORMANCE STRATEGIES
Inspiring Leaders Transforming Companies

tel: 800 035 157
mail: info@performancestrategies.it
performancestrategies.it