

MARKETING FORUM

MILANO 20 - 21 Novembre



**NEIL
PATEL**
GROWTH

**JOE
PULIZZI**
CONTENT
STRATEGY



**NATHALIE
NAHAI**
INFLUENCE

**GIUSEPPE
STIGLIANO**
BUSINESS
INNOVATION



**EMANUELE
FRONTONI**
ARTIFICIAL
INTELLIGENCE



Il marketing strategico con i massimi esperti internazionali

Che cosa significa oggi differenziarsi e raggiungere nuovi clienti?

Mai come ora i comportamenti d'acquisto mutano su scala globale e con grande rapidità. E soprattutto rispondono a esigenze nuove, a bisogni individuali e sociali sempre più stratificati e complessi.

Differenziarsi e raggiungere nuovi clienti oggi, allora, significa comprendere **cosa desiderano, come desiderano ottenerlo, e perché**. Significa saper tracciare la migliore mappa possibile per aiutarli a soddisfare il loro bisogno attraverso la **user experience**, ma anche parlare attraverso i **valori**. Significa generare **community**, costruire **identità di brand** e coinvolgere le persone in una visione della società e del mondo più ampia.

Lead generation & conversion, brand empowerment, copywriting e comunicazione, neuromarketing ed economia comportamentale: ne parliamo insieme a 4 tra i più autorevoli e innovativi esperti nel panorama del marketing internazionale al **Marketing Forum**, il più grande evento in Italia dedicato al marketing strategico.

700
PARTECIPANTI

300
AZIENDE

5
SPEAKER
INTERNAZIONALI

500
PARTECIPANTI
ONLINE

#GROWTH

Il futuro del digital marketing

Padroneggiare il paid adv e massimizzare il potenziale SEO per generare rapidamente nuovo traffico, incrementare il ROI e accelerare la crescita del business

NEIL PATEL

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 per tutti i marketer a livello globale sui temi della SEO, del traffico e della lead generation.

Tra i Top 10 influencer per il Wall Street Journal e Forbes, il suo canale YouTube conta oltre 1 milione di iscritti e di visualizzazioni mensili, e i suoi tool sono utilizzati da oltre 3 milioni di professionisti.

Inserito dal Presidente Obama nella Top 100 dei più brillanti imprenditori sotto i 30 anni, ha contribuito allo scale-up di oltre 5000 delle più affermate aziende al mondo, tra cui Facebook, Amazon, Microsoft, Airbnb e Google.



#CONTENT STRATEGY

Nuovi modelli di content marketing per scalare la crescita

Generare nuovi pubblici, fidelizzare le audience e costruire un vantaggio competitivo differenziante

JOE PULIZZI

Uno dei massimi esperti di content marketing nel panorama internazionale.

Pioniere del Content Marketing, è stato il primo a definirne il concetto nel 2001.

Fondatore del Content Marketing Institute, ha lavorato al fianco di centinaia di organizzazioni della Fortune 1000, tra cui HP, LinkedIn e SAP e the Gates Foundation.

Imprenditore seriale, la sua start-up, The Tilt, riunisce una community di migliaia di marketer e imprenditori, fornendo insight e strumenti per far crescere il business con il content marketing. Autore di numerosi bestseller, tra cui *Epic Content Marketing*, inserito nei Must Read Business Books da Fortune, i suoi *Uccidi il marketing* e *Content Business* sono ormai dei classici nel settore.



#INFLUENCE

Condizionare le dinamiche di acquisto

Comprendere la psicologia dietro ai nuovi trend d'acquisto, per costruire un'identità di brand in risonanza con i valori delle target audience

NATHALIE NAHAI

Esperta di psicologia del web, tecnologia e consumer behavior. Combinando studi neuroscientifici e di behavioral science, ha coniato il concetto di web psychology attraverso il quale studia le dinamiche di influenza che regolano i comportamenti di acquisto online e come applicarle al business. Consulente per numerose Fortune500, tra i suoi clienti figurano Google, eBay, PwC, Unilever e Harvard Business Review. Membro del Social Media Week advisory board e dell'Ogilvy Change Experts panel, ha tenuto lezioni nei maggiori atenei internazionali, tra cui Cambridge, UCL e Hult Business School. Il suo *Webs of Influence*, bestseller tradotto in 7 lingue, è adottato come testo di riferimento da aziende e università.



#BUSINESS INNOVATION

Ridefinire il customer journey in un mercato tridimensionale

Dimensione fisica, acquisto digitale, esperienza virtuale: allineare brand e strategie nell'era Onlife

GIUSEPPE STIGLIANO

Imprenditore, manager e coautore con Philip Kotler di tre bestseller sul marketing tradotti in diverse lingue. Esperto di customer experience design e business innovation, è CEO di Global Spring Studios e guida di un team di oltre 300 collaboratori distribuiti tra Londra, New York, Los Angeles e Milano. È stato CEO di Wunderman Thompson Italy, Executive Director Europe in AKQA e ha ricoperto per 9 anni ruoli dirigenziali in WPP, è il maggior gruppo per fatturato e una delle Big Five nel settore pubblicitario. Fondatore di due start-up, il suo *Retail 4.0 / 10 Regole per l'Era Digitale*, tradotto in oltre sei lingue, ha venduto più di 30.000 copie in tutto il mondo.



#ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Personalization at scale

Come analizzare grandi quantità di dati per creare customer experience cucite sui bisogni e sui comportamenti dei clienti

EMANUELE FRONTORNI

Punto di riferimento internazionale sui temi dell'AI, è stato inserito nella World's Top 2% Scientists della Stanford University

Professore ordinario di informatica all'Università di Macerata e co-director del VRAI Vision Robotics & Artificial Intelligence Lab, è Direttore Scientifico del Centro per la Ricerca Scientifica e l'Innovazione Tecnologica in Campo Neurologico NemoLab dell'Ospedale Niguarda di Milano.

Esperto per la Commissione Europea, membro della European Association for Artificial Intelligence e della European AI Alliance, è autore di oltre 300 articoli sul tema e supporta aziende in tutto il mondo nei processi di trasformazione tecnologica e di innovazione.



AGENDA

LIVE A MILANO E IN DIRETTA DIGITALE

UNAHOTELS EXPO FIERA MILANO

Via Keplero 12, Pero (MI)

20 NOVEMBRE

09:30 - 11:00

JOE PULIZZI

11:00 - 11:30 NETWORKING BREAK

11:30 - 13:15

JOE PULIZZI

13:15 - 14:45 NETWORKING LUNCH

14:45 - 16:15

NATHALIE NAHAI

16:15 - 16:45

EMANUELE FRONTONI

16.45 - 17:45 NETWORKING BREAK

17:15 - 18:00

GIUSEPPE STIGLIANO

21 NOVEMBRE

09:30 - 11:15

NEIL PATEL

ORE 11:15 - 11:45 - NETWORKING BREAK

ORE 11:45 - 13:00

NEIL PATEL

**Registrazione dell'evento
disponibile per 30 giorni
on demand**

sia partecipando in presenza,
sia acquistando la versione
streaming

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 2 AGOSTO 2024

Posti limitati per questa promozione

DAL VIVO

Suite

PRIME 2 FILE

€ 1.347

+ 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

€ 867

+ 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

€ 567

+ 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 marketingforum@performancestrategies.it
o chiama il Numero Verde **800 035 157**

FAQ

In che cosa consiste l'iscrizione al Marketing Forum?

Il Marketing 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: marketingforum@performancestrategies.it

Dove e quando si terrà l'evento?

L'appuntamento con il Marketing Forum è per il 20 e 21 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'utilizzo 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: marketingforum@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 Marketing 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.

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

SALES FORUM

IL PIÙ IMPORTANTE EVENTO
IN ITALIA SU VENDITE E NEGOZIAZIONE

MILANO 21-22 Novembre



**PATRICK
RENVOISÉ**



**BETH
FISHER-YOSHIDA**



**AARON
ROSS**



**LEONARDO
D'URSO**

Co-Founder e Chief Neuromarketing Officer di SalesBrain, la prima agenzia di neuroselling al mondo. Sulla base di ricerche neuropsicologiche ha sviluppato il modello di persuasione NeuroMap®, una metodologia per mappare il processo decisionale dei clienti e aumentare le vendite in modo rapido e scientifico.

NEUROSELLING

Il metodo neuroscientifico applicato alle vendite

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 Fortune 100, organizzazioni governative e militari.

NEGOZIAZIONE

Gestire vendite complesse e risolvere i conflitti

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. CEO di Predictable Revenue, il suo sistema di sales development outbound permette di avere una pipeline sempre piena di nuovi lead qualificati.

L'INGEGNERIA DELLA VENDITA

Il modello per la gestione predittiva delle vendite

Negoziatore specializzato in Alternative Dispute Resolution, ha mediato oltre 3.000 controversie complesse in ambito commerciale. Esperto scientifico del Consiglio d'Europa e consulente di diversi Ministeri della Giustizia, ha collaborato al Program On Negotiation della Harvard Law School.

PRATICA DELLA NEGOZIAZIONE

7 casi studio da implementare nella strategia commerciale



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

MAIN SPONSOR



BOSCH

PARTNER



OFFICIAL AIRLINE



ACADEMIC PARTNER



OFFICIAL BAG



OFFICIAL COFFEE



OFFICIAL LOUNGE



OFFICIAL LANGUAGE SERVICES



OFFICIAL
MERCHANDISING



OFFICIAL
BOOKSTORE



MAIN MEDIA
PARTNER



TECHNICAL
PARTNER



tel: 800 035 157

mail: info@performancestrategies.it
performancestrategies.it/it