

# MARKETING FORUM

MILANO 18 SETTEMBRE 2025

**JONAH  
BERGER**

NELLA MENTE DEL CLIENTE



**ANN  
HANDLEY**

STRATEGIE DI CONTENT  
MARKETING



**KYLE  
CHAYKA**

IA E FUTURO DEL MARKETING



# MARKETING FORUM

I GRANDI ESPERTI DEL MARKETING INTERNAZIONALE

## Chi è il cliente del futuro?

Il comportamento dei consumatori è in continua evoluzione. **Autenticità, connessione, emozione**: da un lato ci sono i bisogni più umani e primari, che da sempre muovono le scelte individuali.

Dall'altro ci sono l'**IA e le dinamiche dominanti delle piattaforme digitali**, che influenzano le percezioni con forza crescente, rimodellando velocemente i **processi decisionali** di interi gruppi di persone.

Al **Marketing Forum**, insieme ai grandi esperti del marketing internazionale, esploriamo **come pensano, agiscono e scelgono i consumatori** e approfondiamo le strategie più efficaci oggi per raggiungere nuovi clienti e **far crescere brand e aziende**.

**Un'intera giornata** per immergersi nei trend che stanno rivoluzionando il settore, confrontarsi con **centinaia di marketing director, CMO e business leader** di tutti i settori, generare nuove connessioni e guidare aziende e brand verso il **futuro del marketing**.

**700**

PARTECIPANTI

**300**

AZIENDE

**3**

SPEAKER  
INTERNAZIONALI

**500**

PARTECIPANTI ONLINE

**DOVE E  
QUANDO**

**LIVE A MILANO E ONLINE**

**18 SETTEMBRE 2025**

**UNAHOTELS EXPO FIERA**

Via Keplero 12, Pero (MI)

# JONAH BERGER

Tra i maggiori esperti internazionali di influenza e consumer behavior.

Marketing Professor presso la Wharton School dell'Università della Pennsylvania, studia le dinamiche che stanno dietro al successo di idee e prodotti e che regolano il comportamento d'acquisto e il cambiamento, applicandole al marketing.

Nominato uno dei top 30 leaders dalla American Management Association e tra le personalità più creative nel business da Fast Company magazine, è autore dei bestseller *Influenza invisibile*, *The Catalyst* e *Contagioso*, tradotto in oltre 35 lingue.

Richiesto consulente per organizzazioni globali come Google, Apple, Nike, e the Gates Foundation, i suoi contributi sono pubblicati dalle maggiori riviste accademiche e testate internazionali come The New York Times e Harvard Business Review.



## NELLA MENTE DEL CLIENTE

Dall'influenza alla scelta: conoscere e guidare il comportamento d'acquisto

- **I DNA della viralità:** quali sono i fattori che oggi determinano il successo di un'idea, un servizio o un prodotto
- Come sfruttarli per progettare **campagne marketing** più efficaci e costruire **brand reputation**
- Quali **bias cognitivi** influenzano di più il percorso decisionale e come ridurne l'attrito per creare la **customer experience perfetta**

# ANN HANDLEY

**Pioniera digitale, è un'autorità assoluta in tema di Content Marketing.**

È Chief Content Officer di MarketingProfs, una delle più importanti piattaforme di education sul marketing, attraverso cui forma marketer, team e grandi aziende di tutto il mondo e il suo MarketingProfs B2B Forum è uno dei più importanti eventi di marketing B2B a livello internazionale.

Autrice di diversi bestseller tradotti in 19 lingue, tra cui *Everybody Writes* e *Content Rules*, i suoi contributi appaiono sulle maggiori riviste internazionali come Entrepreneur, Inc. magazine, Huffington Post e Wall Street Journal.

Con una community di oltre 600.000 marketer, oltre 50.000 iscritti alla newsletter e più di 450.000 follower su X, è tra le Top Voices su LinkedIn e una delle donne più influenti nell'ambito dei social media secondo Forbes.

Definita da IBM una delle 7 persone al mondo che stanno rimodellando il marketing moderno, è un punto di riferimento assoluto sulle ultime tendenze e le strategie più innovative nel settore del Content Marketing.



## STRATEGIE DI CONTENT MARKETING

Nuovi modelli di content marketing per distinguersi nel rumore digitale

- **Linguaggio e brand identity:** trovare e amplificare la voce autentica del tuo brand
- Come trasformare idee in **contenuti coinvolgenti**, ingaggianti ed efficaci nell'omnichannel
- Allineare **content marketing**, obiettivi aziendali e cambiamenti del mercato, per **crescere in modo rapido**, come una **media company**

# KYLE CHAYKA

**Autore bestseller e giornalista del New Yorker, è esperto di cultura digitale, tecnologia e intelligenza artificiale.**

Già contributor per le più note riviste internazionali tra cui *The New York Times Magazine*, *Vogue*, *Harper's e New York Magazine*, le sue ricerche si occupano dell'intersezione tra innovazione, social media, nuove tecnologie e cultura.

Già primo redattore della testata di arte Hyperallergic, cofondatore di Study Hall, una community giornalistica online, e di Dirt, una newsletter sulla cultura digitale, il suo reportage sul turismo in Islanda è stato incluso in "The Best American Travel Writing 2020".

Autore di due bestseller, tra cui *The Longing for Less* sul tema del minimalismo digitale, il suo più recente *Filterworld, Come gli algoritmi hanno appiattito la cultura* è uno dei libri del momento ed esamina come le nuove tecnologie e gli algoritmi esercitano influenza e plasmano le percezioni e le esperienze culturali di milioni di persone in tutto il mondo.



## IA E FUTURO DEL MARKETING

Strategie per navigare un mondo filtrato da algoritmi e intelligenza artificiale

- Comprendere come gli algoritmi e le dinamiche digitali determinano con sempre maggior impatto le **scelte di persone e clienti**
- Personalizzazione e autonomia: **rischi e opportunità dell'AI applicata al marketing**
- **Trasparenza e responsabilità:** come l'IA e gli algoritmi influenzano la creazione e la fruizione di contenuti e come gestirli eticamente

# AGENDA

GIOVEDÌ

18 SETTEMBRE 2025

UNAHOTELS EXPO FIERA

Via Keplero 12, Pero (MI)

9:30 - 11:00 **JONAH BERGER** Nella mente del cliente

11:00 - 11:30 NETWORKING BREAK

11:30 - 13:00 **JONAH BERGER** Nella mente del cliente

13:00 - 14:30 NETWORKING LUNCH

14:30 - 15:45 **KYLE CHAYKA** IA e Futuro del marketing

15:45 - 16:15 NETWORKING BREAK

16:15 - 17:30 **ANN HANDLEY** Strategie di Content Marketing

Registrazione dell'evento disponibile per 30 giorni on demand, sia partecipando in presenza, sia acquistando la versione streaming

## 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.

# MARKETING FORUM 2024



Rivivi i momenti salienti dell'ultimo Marketing Forum

[CLICCA QUI](#)



# TICKET

OFFERTA VALIDA FINO AL 21 FEBBRAIO

POSTI LIMITATI PER QUESTA PROMOZIONE

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

DAL VIVO

## Suite

€ **847**  
+ IVA

anziché 1.300€ + IVA

- ✔ Posto assegnato nelle prime 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 per foto con i relatori

DAL VIVO

## Business

€ **567**  
+ IVA

anziché 1.000€ + IVA

- ✔ Posto in area business
- ✔ 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 per foto con i relatori

ONLINE

## Streaming

€ **367**  
+ IVA

anziché 700€ + IVA

- ✔ Accesso all'evento 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 per foto con i relatori

## SCONTI DI GRUPPO

**3 TICKET -5%** | **5 TICKET -10%** | **10 TICKET -15%**

# SPONSORSHIP OPPORTUNITIES

Soluzioni studiate per costruire relazioni con il pubblico target, potenziare la visibilità e il posizionamento del brand e generare nuove opportunità di business con top manager, CEO, imprenditori e decision maker presenti dentro e fuori l'evento.

NETWORKING • LEAD GENERATION • BRAND VISIBILITY • INCENTIVE • LOYALTY • TRAINING



## BRAND AWARENESS & VISIBILITY

Metti il tuo brand al centro di un'esperienza straordinaria, per amplificare visibilità e awareness.

## LEAD GENERATION

Entra in relazione con centinaia di business influencer di tutti i settori, coinvolgendoli in attività ed eventi ad alto impatto.



## INCENTIVE & TRAINING

Guida la crescita dei tuoi collaboratori e colleghi, coinvolgendoli in un'esperienza di alta formazione e confronto.

## LOYALTY

Invita clienti e prospect a vivere un'experience di grande ispirazione, in grado di agevolare nuove relazioni di business.

# FAQ

## Quali sono le modalità di partecipazione al Marketing Forum?

- In presenza, scegliendo tra le primissime file (Suite) e i posti in area Business. Le due tipologie di ticket includono il lunch break.
- In streaming, con la possibilità di fare domande ai relatori, interagire con gli altri partecipanti e stringere nuove relazioni di business.

## Dove e quando si terrà l'evento?

Il Marketing Forum si svolgerà giovedì 18 settembre 2025 presso l'Unahotels Expo Fiera Milano, via Keplero 12, Pero (MI).

Prima dell'evento riceverai una mail con la convenzione riservata ai partecipanti per prenotare il pernottamento. Il lunch 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**.

## L'evento può essere finanziato 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?

È possibile accedere a sconti fino al 15% in funzione del numero dei biglietti acquistati. Una volta acquistato il pacchetto, è possibile comunicare i dati di tutti i partecipanti entro 30 giorni dall'inizio dell'evento. Per quotazioni dedicate a team aziendali o a gruppi privati, scrivici all'indirizzo: **marketingforum@performancestrategies.it**.

## È possibile interagire con i relatori?

Sì, sia nella versione streaming, sia nella versione live, sarà possibile inviare domande ai relatori.

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

Nelle settimane successive all'evento riceverai un follow up di alta formazione che include un Executive Report dettagliato.

## 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.

## 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 vivere l'evento nella versione in diretta streaming oppure mantenere il tuo credito per un evento futuro dello stesso valore.

GLI ALTRI EVENTI 2025

# LEADERSHIP FORUM

15 - 16 OTTOBRE 2025

Teatro degli Arcimboldi Milano

Il **Leadership Forum** è il grande business event dedicato ai temi della leadership e del management che, da 14 anni, attrae **migliaia di decision maker, imprenditori e top manager**.

Business thinker del panorama globale, esperti di management, del mondo accademico e culturale, in un evento unico per ispirare il cambiamento, trasformare le imprese e **ripensare insieme il futuro del business**.



**LEADER SAPIENS**

<b>Paolo Benanti</b> ETICA & AI	<b>Diana Nyad</b> MINDSET	<b>Daniel Goleman</b> INTELLIGENZA EMOTIVA	<b>Paul Polman</b> VISIONE E SOSTENIBILITÀ	<b>Erica Dhawan</b> TEAM WORK
<b>Howard Yu</b> INNOVAZIONE	<b>Kim Scott</b> CORPORATE CULTURE	<b>Hubert Joly</b> PURPOSE	<b>Nathalie Nahai</b> CUSTOMER TRENDS	

[theleadershipforum.it](http://theleadershipforum.it)

# SALES FORUM

## MILANO 19 SETTEMBRE 2025

### IL PIÙ IMPORTANTE EVENTO IN ITALIA DEDICATO ALLA VENDITA

#### PAOLA CAIOZZO

Co-fondatrice del Commercial Excellence Lab dell'Università Bocconi, il primo centro italiano sull'eccellenza commerciale.

#### GESTIRE LE VENDITE

Il modello per correggere i comportamenti disfunzionali e aumentare le performance commerciali

- Quali sono le pratiche e le abitudini più improduttive che ostacolano il raggiungimento degli obiettivi
- Come diagnosticare le abitudini controproducenti e correggerle velocemente nei team di vendita
- Le 7 competenze indispensabili per l'eccellenza commerciale e come implementarle in modo sistematico

#### DAVID HOFFELD

Autorità internazionale nell'ambito delle scienze applicate alla vendita, è autore del bestseller *The Science of Selling*.

#### LA SCIENZA DELLE VENDITE

La strategia completa, basata sulle neuroscienze, per aumentare le vendite e il fatturato in modo scientifico

- Le dinamiche di formazione delle percezioni e come utilizzarle come leve per interagire efficacemente con i clienti
- Allinearsi al processo decisionale del cliente, per fare la proposta giusta al momento giusto
- Costruire un processo di vendita personalizzato, per generare fiducia e fidelizzare

#### MARK HUNTER

Consulente e sales trainer, è riconosciuto come uno dei 50 massimi esperti nel campo delle vendite a livello internazionale.

#### VENDERE CON IL MASSIMO PROFITTO

Il metodo per chiudere ogni vendita con il massimo profitto, disinnescando le obiezioni di prezzo

- Prevenire la negoziazione sul prezzo e comunicare il valore, senza intaccare i margini di profitto
- Usare l'equazione del valore per individuare la corrispondenza perfetta tra benefici del prodotto e bisogni del prospect
- Trasformare l'incremento di prezzo in aumento di valore percepito e migliorare le performance di vendita

# PUBLIC SPEAKING E STORYTELLING FORUM

MILANO 19 GIUGNO 2025

LA NARRAZIONE  
PER CATTURARE OGNI AUDIENCE



## FABIO CARESSA

Una delle voci più iconiche della telecronaca calcistica.

### PUBLIC SPEAKING

Trasformare un discorso in un'esperienza travolgente

- **Modulare tono e voce** per ingaggiare gli ascoltatori con uno stile riconoscibile
- **Le tecniche per creare empatia**, connessione e legame a lungo termine con il pubblico
- **Gli imprevisti del discorso**: come gestirli e sfruttarli per portare a termine ogni speech in modo chiaro e avvincente



## PABLO TRINCIA

Scrittore e giornalista, è il podcaster più influente in Italia.

### STORYTELLING

Come si costruisce e racconta una storia indimenticabile

- **Studiare e raccogliere i dettagli** per comporre una storia convincente
- **Il ruolo delle emozioni**: come evocarle e trasformarle in storie che ispirano e muovono all'azione
- **I punti di forza** che rendono i semplici fatti uno storytelling potente



## CARLO LUCARELLI

Scrittore e narratore, maestro del noir italiano.

### SUSPENSE E PERSUASIONE

Trama, intrigo, intensità: un discorso che lascia il segno

- **Creare intrecci dinamici e persuasivi**, per aumentare la credibilità di ogni speech
- **Attesa e tensione**: come stimolare curiosità e mantenere sempre viva l'attenzione del pubblico
- **Come inserire elementi di mistero e conflitto** per rendere ogni messaggio più memorabile



## VERA GHENO

Figura di riferimento nel dibattito sull'uso contemporaneo della lingua italiana.

### IL POTERE DELLE PAROLE

Comunicare in modo strategico, efficace ed etico

- **Come funziona il linguaggio** e come impatta sulla visione della realtà
- Come usarlo per condividere valori, **potenziare la narrazione** del brand e rafforzarne l'identità
- **Comunicare sui social e online**: gestire il feedback e conquistare nuovi pubblici

# NEGOTIATION FORUM

MILANO 18 GIUGNO 2025

GLI ESPERTI PIÙ AUTOREVOLI  
SUL TEMA DELLA NEGOZIAZIONE

## MICHAEL TSUR

Uno dei più autorevoli  
negoziatori al mondo.

### METODOLOGIE DI NEGOZIAZIONE AVANZATA

Il metodo certificato per  
avviare, gestire e concludere  
con successo anche le  
negoziazioni più complesse

- Le regole di ingaggio per entrare in comunicazione efficacemente anche con l'interlocutore più difficile
- Le tecniche per sviluppare fiducia e gettare le basi per una relazione commerciale a lungo termine
- Come sbloccare le obiezioni, gestire le situazioni di incertezza al tavolo negoziale e trasformarle in nuove opportunità

## JACK CAMBRIA

Pluridecorato ex comandante  
della squadra di negoziazione  
ostaggi della polizia di New York.

### NEGOZIARE IN SITUAZIONI DI ALTA TENSIONE

Tecniche avanzate per  
negoziare con la massima  
efficacia anche in condizioni  
critiche

- Come usare l'ascolto attivo e l'empatia per scoprire le motivazioni nascoste dell'interlocutore
- Le tecniche di de-escalation per abbassare la tensione e creare rapport nelle negoziazioni complesse
- Le skill per gestire le emozioni sotto stress, eliminare l'attrito e consolidare l'autorevolezza con la controparte

## GIANRICO CAROFIGLIO

Scrittore ed ex magistrato,  
è autore di pluripremiati  
romanzi e saggi.

### L'ARTE DEL CONFRONTO

Come sviluppare ed  
esercitare influenza in  
modo etico, costruendo  
fiducia e comunicando  
efficacemente

- Costruire argomentazioni potenti, anticipare obiezioni e rispondere in modo strategico
- Creare interazioni autentiche e costruttive, preservando la propria integrità e quella dell'interlocutore
- Gestire conflittualità e situazioni negoziali complesse grazie alle strategie di adattabilità

# JULIO VELASCO DAY

4 APRILE 2025

UNAHOTELS EXPO FIERA PERO (MI)

A photograph of Julio Velasco, a man with grey hair and glasses, wearing a blue t-shirt and a microphone. He is speaking at a podium, gesturing with his hands. In the background, there are large screens displaying his image and the name 'Julio VELASCO'. The audience is visible in the foreground, mostly in silhouette.

## JULIO VELASCO

L'ALLENATORE CHE HA RIVOLUZIONATO  
IL MONDO DELLA PALLAVOLO

**Oro olimpico** con la nazionale italiana femminile di pallavolo ai **Giocchi di Parigi 2024**, il primo nella storia, Julio Velasco ha costruito le fondamenta che negli ultimi 30 anni hanno portato il **volley italiano** ai **massimi livelli internazionali**.

È stato il leggendario coach della **Generazione di fenomeni**, la storica nazionale italiana maschile che negli anni '90 ha vinto tre mondiali consecutivi conquistando il titolo di **Migliore squadra del secolo**, e le sue metodologie di coaching lo consacrano come **uno degli allenatori più visionari e innovativi dello sport mondiale**.

Già dirigente sportivo e commissario tecnico di numerose squadre nazionali e di club, con 2 titoli mondiali, 3 europei, 5 titoli della World League e un oro olimpico, è stato inserito tra gli allenatori nella **Hall of Fame** italiana della pallavolo FIPAV e in quella internazionale.

Le sue metodologie di gestione del team e di sviluppo della leadership individuale e collettiva sono ormai un **punto di riferimento assoluto per migliaia di imprenditori, manager e aziende in tutta Italia**.

# ROI GROUP

ECOSISTEMA DEL SAPERE

Roi Group studia, seleziona e divulga idee e conoscenze per soddisfare il costante **bisogno di crescita** e di cambiamento di **persone e imprese**.

Con i suoi brand costituisce un **ecosistema del sapere** in cui idee e competenze provenienti dall'ambito del **business** e dell'**impresa**, delle **scienze sociali** e umane e dell'**editoria** si contaminano in una continua ricerca di nuove prospettive.

**Performance Strategies** organizza business event di aggiornamento, ispirazione e networking sui temi centrali del management.

**Life Strategies** crea corsi, eventi e festival di crescita personale con i maggiori esponenti delle scienze umane e sociali.

**InSpeaker** supporta le aziende nell'individuare il testimonial e le tematiche ideali per realizzare eventi aziendali, kick-off e convention.

**Roi Edizioni** pubblica le voci dei pensatori più autorevoli e innovativi a livello mondiale.

Un know-how poliedrico in grado di produrre **sinergie inedite** al servizio della **trasformazione** di persone e organizzazioni.



# Grazie ai partner che sono stati con noi nel 2024

MAIN SPONSOR



# BOSCH

PARTNER



OFFICIAL AIRLINE



ACADEMIC PARTNER



OFFICIAL GREEN CARRIER



OFFICIAL BAG



OFFICIAL COFFEE



OFFICIAL LOUNGE



OFFICIAL LANGUAGE SERVICES



OFFICIAL MERCHANDISING



MAIN MEDIA PARTNER



SUSTAINABILITY PARTNER



OFFICIAL BOOKSTORE



TECHNICAL PARTNER



tel: 800 035 157

mail: [info@performancestrategies.it](mailto:info@performancestrategies.it)  
[performancestrategies.it](http://performancestrategies.it)