

SALES FORUM

MILANO 19 SETTEMBRE 2025

**DAVID
HOFFELD**

LA SCIENZA DELLE VENDITE



**MARK
HUNTER**

VENDERE CON IL MASSIMO
PROFITTO



**PAOLA
CAIOZZO**

GESTIRE LE VENDITE



SALES FORUM

IL PIÙ IMPORTANTE EVENTO IN ITALIA DEDICATO ALLA VENDITA

In un contesto commerciale sempre più competitivo ed evoluto, trovare nuovi potenziali clienti non basta, occorre saperli trasformare in vere opportunità.

Per vendere di più, occorre vendere meglio. Vendere meglio oggi significa imparare a vendere **come i clienti hanno bisogno di acquistare**, senza compromettere né il prezzo, né il valore di ciò che offriamo.

Al **Sales Forum**, insieme ai grandi esperti internazionali del mondo delle vendite, approfondiremo la metodologia completa basata sulle neuroscienze per costruire **un processo commerciale funzionale per il cliente ed efficace per l'azienda**, rafforzare le skill dei team di vendita correggendo i comportamenti che ostacolano il raggiungimento degli obiettivi e **incrementare qualità e volume delle vendite** a lungo termine.

Un'intera giornata in cui acquisire conoscenze avanzate sulle strategie di vendita, confrontarsi con **centinaia di sales director, direttori commerciali, imprenditori e professionisti del settore**, fare networking e potenziare l'efficacia commerciale del proprio team o azienda.

700

PARTECIPANTI

300

AZIENDE

3

SPEAKER
INTERNAZIONALI

500

PARTECIPANTI ONLINE

DOVE E
QUANDO

LIVE A MILANO E ONLINE

19 SETTEMBRE 2025

UNAHOTELS EXPO FIERA

Via Keplero 12, Pero (MI)

DAVID HOFFELD

È un'autorità internazionale nell'ambito delle scienze applicate alla vendita.

Sulla base delle neuroscienze e degli studi di psicologia sociale ed economia comportamentale ha messo a punto una metodologia per aumentare le vendite in modo scientifico e prevedibile.

CEO e Chief Sales Trainer di Hoffeld Group, una delle più innovative società di consulenza sulla vendita a livello globale, condivide regolarmente i suoi insight con organizzazioni e aziende della Fortune 500 e presso istituzioni accademiche mondiali, tra cui la Harvard Business School.

I suoi studi sono citati dai maggiori media internazionali, tra cui Fortune, Wall Street Journal, Fast Company, Harvard Business Review e Forbes.

Autore di *Sell More With Science*, il suo rivoluzionario bestseller *The Science of Selling*, tradotto in numerose lingue, è stato definito da HubSpot "uno dei venti migliori libri sulle vendite di tutti i tempi" ed è considerato una risorsa indispensabile nella formazione di collaboratori e di interi team, per creare e implementare strategie di vendita altamente efficaci e replicabili.



LA SCIENZA DELLE VENDITE

La strategia completa per aumentare le vendite e il fatturato in modo prevedibile

- 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.

Specializzato in strategie di vendita ad alto profitto, ha sviluppato una metodologia di vendita e prospecting oggi utilizzata da venditori e aziende di tutto il mondo.

Ha ricoperto ruoli di vendita e di leadership in diverse aziende della Fortune200, gestendo team da 200 a 900 membri e oggi, con la sua società The Sales Hunter, forma migliaia di aziende e venditori a livello globale. La lista dei suoi clienti include, tra gli altri, British Petroleum, Mercedes, Kawasaki, Mattel Toys e Unilever.

I suoi bestseller, tra cui *High-Profit Prospecting* e *High Profit Selling*, sono considerati testi fondamentali nell'ambito delle vendite B2B. Inserito nella The Top 30 Global Gurus Sales è un punto di riferimento internazionale in tema di prospecting, ottimizzazione delle tecniche di vendita e massimizzazione dei profitti.



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.**

PAOLA CAIOZZO

È la co-fondatrice del Commercial Excellence Lab dell'Università Bocconi, il primo centro di conoscenza italiano sull'eccellenza commerciale.

Attraverso il Lab promuove la ricerca e lo sviluppo delle competenze commerciali necessarie per migliorare la performance degli individui e delle organizzazioni e aumentare la professionalizzazione del mondo delle vendite.

CORE Faculty di Leadership e Organization Behaviour alla SDA Bocconi School of Management, è docente dei corsi di Personal Selling e del Master in Marketing e Comunicazione.

Direttore scientifico di numerosi programmi riservati agli executive di aziende ed enti internazionali, i suoi studi si focalizzano sui temi del sales management, della sales transformation e delle sales skill.

Autrice di libri e di numerose pubblicazioni di settore, è coach e consulente manageriale per numerosi top executive.



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.

AGENDA

VENERDÌ

19 SETTEMBRE 2025

UNAHOTELS EXPO FIERA

Via Keplero 12, Pero (MI)

9:30 - 11:00	DAVID HOFFELD	La scienza delle vendite
11:00 - 11:30	NETWORKING BREAK	
11:30 - 13:00	DAVID HOFFELD	La scienza delle vendite
13:00 - 14:30	NETWORKING LUNCH	
14:30 - 15:45	PAOLA CAIOZZO	Gestire le vendite
15:45 - 16:15	NETWORKING BREAK	
16:15 - 17:30	MARK HUNTER	Vendere con il massimo profitto

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.

SALES FORUM 2024



Rivivi i momenti salienti dell'ultimo Sales 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 Sales 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 Sales Forum si svolgerà venerdì 19 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: **sales@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

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

theleadershipforum.it

MARKETING FORUM

MILANO 18 SETTEMBRE 2025

I GRANDI ESPERTI
DEL MARKETING INTERNAZIONALE



ANN HANDLEY

Pioniera digitale, è un'autorità assoluta in tema di 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



JONAH BERGER

Tra i maggiori esperti internazionali di influenza e consumer behavior.

NELLA MENTE DEL CLIENTE

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

- Il DNA della viralità: quali sono i fattori che oggi determinano il successo di un'idea, 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 ridurle l'attrito per creare la customer experience perfetta



KYLE CHAYKA

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

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'IA applicata al marketing
- Trasparenza e responsabilità: come l'IA e gli algoritmi influenzano la creazione e la fruizione di contenuti e come gestirli eticamente

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)



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
performancestrategies.it