

NEGOTIATION FORUM

MILANO 18 GIUGNO 2025

**MICHAEL
TSUR**

METODOLOGIE DI
NEGOZIAZIONE AVANZATA



**JACK
CAMBRIA**

NEGOZIARE IN SITUAZIONI
DI ALTA TENSIONE



**GIANRICO
CAROFIGLIO**

L'ARTE DEL CONFRONTO



NEGOTIATION FORUM

GLI ESPERTI PIÙ AUTOREVOLI SUL TEMA DELLA NEGOZIAZIONE

La negoziazione è una delle pratiche più centrali in ogni settore del business e, allo stesso tempo, una delle più complesse.

Coinvolge competenze relazionali, abilità di gestione delle emozioni e una lunga serie di fattori legati al contesto che possono rendere una **situazione difficile da governare**, specie in tempi di incertezza e cambiamento.

Ma quando se ne conoscono le dinamiche principali e si è in grado di **controllarne il processo**, l'esito negoziale può essere guidato verso la **soluzione di maggior valore** per entrambe le parti.

Il Negotiation Forum è l'esperienza di formazione verticale dedicata alla **negoziazione per il business**, in cui acquisire un metodo completo per gestire con la massima efficacia **ogni contesto di confronto in ambito professionale**: meeting e presentazioni di progetto, riunioni di team, trattative commerciali, colloqui individuali, contrattazioni e partnership.

Un'intera giornata in cui acquisire le strategie per imparare a controllare il processo negoziale, sbloccare le obiezioni e trasformarle in **relazioni di business durature**.

450

PARTECIPANTI

150

AZIENDE

3

SPEAKER

1.000

PARTECIPANTI ONLINE

**DOVE E
QUANDO**

LIVE A MILANO E ONLINE

18 GIUGNO 2025

UNAHOTELS EXPO FIERA

Via Keplero 12, Pero (MI)

MICHAEL TSUR

**Uno dei più autorevoli
negoziatori al mondo.**

Docente in numerose istituzioni accademiche internazionali, ha gestito oltre 7000 casi di negoziazione.

Con oltre 30 anni di esperienza, è intervenuto in alcuni dei contesti più complessi a livello globale, tra cui trattative diplomatiche, negoziati aziendali e conflitti internazionali.

Specializzato in negoziazioni complesse e risoluzione del conflitto, forma executive, CEO e professionisti di tutto il mondo, ed è consulente strategico per organizzazioni internazionali.

Oggi il Metodo Tsur è utilizzato da imprenditori e manager delle maggiori multinazionali, tra cui Microsoft, Siemens, Toyota, Procter & Gamble, Intel e Google.



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.

Per 34 anni nel Dipartimento di Polizia di NY, è stato per 14 anni a capo dell'Elite Hostage Negotiation Team, in cui ha coordinato oltre 100 negoziatori.

Per 16 anni nell'Emergency Service Unit, l'unità dedicata a salvataggio, recupero ostaggi, azioni antiterrorismo e SWAT, è intervenuto in oltre 5000 situazioni di crisi, tra cui quella del World Trade Center.

A lui è ispirato il personaggio di John Turturro nel film Pelham 123 e, grazie alla sua vasta competenza teorica e pratica, oggi è un punto di riferimento nel campo della negoziazione di crisi per agenzie, imprese e organizzazioni di tutto il mondo.



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

Già Sostituto procuratore alla Direzione distrettuale antimafia di Bari e senatore, è autore di romanzi, raccolte di racconti, saggi che hanno venduto oltre sei milioni di copie. Dai suoi libri tradotti in tutto il mondo sono stati tratti film per il cinema, serie tv e spettacoli teatrali.

Alla scrittura affianca un'intensa attività di docente e conferenziere sui temi del linguaggio e delle tecniche di argomentazione e persuasione. È ideatore e conduttore del programma televisivo Dilemmi, in onda su Rai3.

Grazie all'esperienza maturata negli anni come magistrato, ha sviluppato una straordinaria capacità di leggere le persone, comprendere i loro bisogni e costruire fiducia, elementi chiave di ogni negoziazione efficace.



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

AGENDA

MERCOLEDÌ

18 GIUGNO 2025

UNAHOTELS EXPO FIERA

Via Keplero 12, Pero (MI)

9:30 - 11:00 **MICHAEL TSUR** Le regole della negoziazione:
il metodo TSUR

11:00 - 11:30 NETWORKING BREAK

11:30 - 13:00 **MICHAEL TSUR** Le regole della negoziazione:
il metodo TSUR

13:00 - 14:30 NETWORKING LUNCH

14:30 - 15:45 **GIANRICO
CAROFIGLIO** L'arte del confronto

15:45 - 16:15 NETWORKING BREAK

16:15 - 17:30 **JACK CAMBRIA** Negoziare in situazioni di alta
tensione

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.

TICKET

OFFERTA VALIDA FINO AL 14 MARZO

POSTI LIMITATI PER QUESTA PROMOZIONE

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

DAL VIVO

Suite

€ **897**
+ 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

€ **637**
+ 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

€ **397**
+ 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 Negotiation 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 Negotiation Forum si svolgerà mercoledì 18 giugno 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:

negoziazione@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**.



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

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

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

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, speaking at a podium. He is 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.



MAIN SPONSOR

Deloitte.



BOSCH

 **EDISON NEXT**

SPONSOR


simplify your business communications

PARTNER

 **PLURIMPRESA**
LAVORO - FORMAZIONE - CONSULENZA SU MISURA

COMMUNICATIONS PARTNER

TEAM LEWIS

ACADEMIC PARTNER

POLIMI GRADUATE
SCHOOL OF
MANAGEMENT

OFFICIAL GREEN CARRIER

 **TRENITALIA**
GRUPPO FERROVIE DELLO STATO ITALIANE

OFFICIAL BAG


TUCANO
MILANO 1985

OFFICIAL COFFEE

NESPRESSO.

OFFICIAL LOUNGE

Chateau d'Ax®

MAIN MEDIA PARTNER

FORTUNE|ITALIA

URBAN MEDIA PARTNER

METROS

OFFICIAL LANGUAGE SERVICES

maka
language consulting

OFFICIAL BOOKSTORE


ROLEDIZIONI

TECHNICAL PARTNER


SANBENEDETTO


SALUGEA Prodotti
Naturali

CAR&CAMI

SILENTSYSTEM

 **PERFORMANCE STRATEGIES**
Inspiring Leaders Transforming Companies

tel: 800 035 157

mail: info@performancestrategies.it
performancestrategies.it