

# SALES FORUM

6 – 7 OTTOBRE 2022 LIVE A MILANO



Jeb  
**BLOUNT**

DAL PROSPECTING  
ALLE OBIEZIONI



Keld  
**JENSEN**

NEGOZIALI CON  
IL METODO  
SMARTNERSHIP™



Federico  
**GROM**

NEGOZIARE CON  
I GRANDI



Colleen  
**STANLEY**

L'INTELLIGENZA EMOTIVA  
APPLICATA ALLE VENDITE

# SALES FORUM

IL PIÙ IMPORTANTE EVENTO IN ITALIA  
SU VENDITE E NEGOZIAZIONE

**6 - 7 Ottobre 2022**  
**LIVE A MILANO E ONLINE**

La vendita e la negoziazione, in quanto metodologia e tecnica, devono rispecchiare le condizioni di mercato e, più in generale, le dinamiche sociali che i recenti sconvolgimenti hanno mutato in modo esponenziale e definitivo.

Conoscere il **processo decisionale** e dominare ogni fase del percorso d'acquisto sono gli strumenti in grado di ribaltare il copione nel rapporto tra venditore e acquirente.

Il Sales Forum, **live a Milano e in diretta streaming**, è il più importante evento in Italia sulle vendite e sulla negoziazione, dove i più grandi esperti al mondo indicano la strada per trasformare l'incertezza in vantaggio competitivo, incrementare il fatturato e aumentare le vendite.



**500**  
PARTECIPANTI

**150**  
AZIENDE

**4**  
SPEAKER INTERNAZIONALI

**1000**  
UTENTI COLLEGATI

**SALES FORUM**

## Jeb Blount

E' punto di riferimento mondiale sui temi del prospecting e dell'accelerazione delle vendite. Autore di numerosi bestseller internazionali, è tra i leader più influenti nel campo delle vendite e del marketing secondo Top Sales Magazine e Forbes.

### GESTIRE LE VENDITE: DAL PROSPECTING ALLE OBIEZIONI

Come generare un flusso costante di prospect nella pipeline, coinvolgerli in modo efficace online e offline e trasformarli in relazioni di vendita di alto valore



## Keld Jensen

Negoziatore, docente ed esperto in economia comportamentale, è Associate Professor in numerosi atenei internazionali. Consulente per imprese ed istituzioni tra cui LEGO, Rolls Royce e il Governo danese, è autore di 24 bestseller tradotti in oltre 17 lingue.

### NEGOZIORE CON IL METODO SMARTNERSHIP™

Come combinare conoscenze tecniche e abilità di intelligenza sociale per ottimizzare ogni negoziazione, massimizzarne il valore e chiudere ogni trattativa con un esito win-win



## Colleen Stanley

Presidente e fondatrice di SalesLeadership Inc., società specializzata nella formazione alla vendita, è l'ideatrice dell'Emotional Intelligence Selling System®. Nominata da Salesforce e dalla Global Gurus Top 30 una delle 7 personalità più influenti nel settore, è autrice di *Vendere di più con l'intelligenza emotiva*.

### L'INTELLIGENZA EMOTIVA APPLICATA ALLE VENDITE

Come integrare le skill dell'intelligenza emotiva e costruire un sistema di vendita in grado di far incrementare costantemente le performance commerciali individuali e dei team



## Federico Grom

È il cofondatore della celebre catena di gelaterie GROM, che conta 70 punti vendita in più di dieci paesi nel mondo, 600 collaboratori e un fatturato aggregato di oltre 40 milioni di euro. Nel 2015 ha curato personalmente la negoziazione attraverso cui la sua società viene ceduta alla multinazionale Unilever.

### NEGOZIARE CON I GRANDI

Il mindset imprenditoriale applicato alla negoziazione



# AGENDA

GIOVEDÌ  
**6 Ottobre**

09:00 – 10:45

## JEB BLOUNT

Fanatical prospecting: come generare un flusso costante di prospect nella pipeline

10:45 – 11:15 – NETWORKING BREAK

11:15 – 13:00

## JEB BLOUNT

Coinvolgere i clienti online e offline, guidare le decisioni d'acquisto e velocizzare il ciclo di vendita

13:00 – 14:30 – NETWORKING LUNCH

14:30 – 16:00

## JEB BLOUNT

Obiezioni: i metodi più efficaci per gestirle e trasformarle in strumenti per creare nuove opportunità

16:00 – 16:30 – NETWORKING BREAK

16:30 – 18:00

## FEDERICO GROM

Negoziazioni complesse: come condurle e portarle a termine con successo, anche da posizioni di svantaggio

VENERDÌ  
**7 Ottobre**

09:00 – 10:45

## COLLEEN STANLEY

Sales EQ e Sales IQ: integrare soft e hard skill per incrementare la propria efficacia commerciale

10:45 – 11:15 – NETWORKING BREAK

11:15 – 13:00

## COLLEEN STANLEY

L'EI Selling System© per ingaggiare i prospect, trasformarli in clienti e fidelizzarli aumentando il valore della relazione

13:00 – 14:30 – NETWORKING LUNCH

14:30 – 17:00

## KELD JENSEN

Il metodo SMARTnership™ per gestire ogni trattativa in maniera collaborativa e aumentarne il valore

## DOVE E QUANDO

GIOVEDÌ 6 – VENERDÌ 7  
OTTOBRE

UNAHOTELS EXPO FIERA

**LIVE A MILANO**

PIATTAFORMA ONLINE

**DIRETTA STREAMING**

## MAIN TOPICS

Le tecniche negoziali basate sulla **cooperazione informata** e sulla **fiducia**, che consentono di aumentare il valore della trattativa e generare benefici per tutte le parti coinvolte

Come usare le skill dell'intelligenza emotiva per **sbloccare le relazioni con i prospect più freddi**, coinvolgerli e incrementare il tasso di fidelizzazione

Allineare il processo di vendita al processo decisionale del cliente per generare **un'esperienza d'acquisto differenziante** e aumentare le probabilità di chiusura

Le tecniche comportamentali per **riequilibrare le condizioni di una negoziazione** e portarla a termine con successo, partendo da una posizione di svantaggio

**SALES FORUM**

# QUOTE SPECIALI VALIDE FINO AL 18 MARZO 2022

Posti limitati per questa promozione

## Suite

PRIME 2 FILE

€ **1.397**  
+ IVA

anziché € ~~2.000~~

**Posto assegnato e numerato nelle prime 2 file**

**Traduzione simultanea**

**Executive Report e materiale didattico**

**Attestato di partecipazione**

**Networking lunch & coffee break in area riservata**

**Desk di registrazione riservato**

**Priority desk per foto con i relatori**

**Riguarda On Demand per 30 giorni**

## Business

AREA CENTRALE

€ **847**  
+ IVA

anziché € ~~1.400~~

**Posto assegnato e numerato in area centrale**

**Traduzione simultanea**

**Executive Report e materiale didattico**

**Attestato di partecipazione**

**Networking lunch & coffee break** in area riservata

Desk di registrazione riservato

Priority desk per foto con i relatori

**Riguarda On Demand per 30 giorni**

## Standard

AREA RETROSTANTE

€ **647**  
+ IVA

anziché € ~~1.000~~

**Posto non assegnato in area retrostante**

**Traduzione simultanea**

**Executive Report e materiale didattico**

**Attestato di partecipazione**

**Networking lunch & coffee break** in area riservata

Desk di registrazione riservato

Priority desk per foto con i relatori

Riguarda On Demand per 30 giorni

## Streaming

ONLINE

€ **347**  
+ IVA

anziché € ~~800~~

**Accesso all'evento online in diretta streaming**

**Traduzione simultanea**

**Executive Report e materiale didattico**

**Attestato digitale**

Networking lunch & coffee break in area riservata

Desk di registrazione riservato

Priority desk per foto con i relatori

**Riguarda On Demand per 30 giorni**

# I VANTAGGI DI ISCRIVERTI 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.



## PRIMA TI ISCRIVI, MIGLIORE È IL TUO POSTO

I posti del Sales Forum sono assegnati in base all'ordine di acquisto. Questo significa che prima ti iscrivi, migliore sarà il tuo posto in sala.



## 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.



È possibile accedere a sconti in funzione del numero di ticket acquistati.

L'intera iniziativa formativa è finanziabile attraverso i principali

**Fondi Interprofessionali.**

**RICHIEDI INFORMAZIONI**

o chiama il  
Numero Verde

**800 035 157**

**SALES FORUM**

# FAQ

## **Protocollo anti Covid-19: tutti i dettagli e le informazioni utili**

Tutti gli eventi di Performance Strategies sono realizzati nel rispetto delle normative nazionali anti Covid-19 vigenti al momento dello svolgimento dell'evento. Puoi consultare le informazioni relative al protocollo Covid-19 attualmente in vigore [cliccando qui](#).

In aggiunta al pieno rispetto delle delle normative nazionali in vigore, Performance Strategies si impegna a:

- organizzare gli spazi in modo da favorire il necessario distanziamento tra i partecipanti;
- effettuare con frequenza l'igienizzazione degli spazi comuni;
- monitorare il rispetto delle normative da parte di tutti i suoi fornitori.

## **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](mailto:salesforum@performancestrategies.it)

## **Dove e quando si terrà l'evento?**

Il Sales Forum si svolgerà il 6 e 7 ottobre 2022 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?**

È possibile accedere a sconti fino al 15% in funzione del numero dei biglietti acquistati. Per quotazioni dedicate a team aziendali o a gruppi privati, scrivici all'indirizzo:

[salesforum@performancestrategies.it](mailto: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](mailto: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 come conseguenza di una misura restrittiva imposta dal Governo, potrai vivere l'evento nella versione in diretta streaming oppure mantenere il tuo credito per un evento futuro dello stesso valore.

# PARTNER

**Grazie ai partner che sono stati con noi nel 2021**

Main Sponsor



Chosen by SDA Bocconi School of Management  
as a part of its FT MBA Club activities



Supporter



Official Coffee



Technical Partner



Main Media Partner



Official Bookstore

