



VENERDÌ 10 E SABATO 11 MAGGIO A MILANO
IL PIÙ GRANDE EVENTO FORMATIVO SU NEGOZIAZIONE E VENDITA
CON OLTRE 700 MANAGER E IMPRENDITORI GIUNTI DA TUTTA ITALIA

Tra i relatori alcuni dei massimi esperti mondiali in materia

OSCAR FARINETTI

Già presidente di Unieuro, è il fondatore del brand Eataly

JEFFREY GITOMER

Autore del bestseller mondiale "Il libretto rosso del grande venditore"

MICHAEL TSUR

Docente universitario e negoziatore tra i più autorevoli al mondo

MARK ROBERGE

Autore bestseller e Docente di Vendite ad Harvard

SALES FORUM

VENERDÌ 10 e SABATO 11 MAGGIO dalle ore 09:30

UNAHOTELS Expo Fiera Milano

Via G. Keplero 12, Pero (MI)

Venerdì 10 e sabato 11 maggio a partire dalle ore 09:30 - presso l'UNAHOTELS Expo Fiera Milano (via G. Keplero 12, Pero) - **oltre 700 ceo, manager e imprenditori** si ritroveranno a Milano per il più importante evento in Italia su **negoiazione e vendita**. Il **SALES FORUM**, evento di formazione a cura di **Performance Strategies**, raccoglierà alcuni tra i più grandi esperti mondiali per una **due giorni di formazione per i manager di oggi e di domani**.

Saranno **OSCAR FARINETTI, JEFFREY GITOMER, MICHAEL TSUR e MARK ROBERGE** i protagonisti delle due giornate di formazione promosse da Performance Strategies. Per l'occasione, oltre 700 tra imprenditori, manager e professionisti giunti da tutta Italia si ritroveranno a Milano per apprendere i segreti e le tecniche di ognuno degli esperti mondiali che si avvicenderanno sul palco.

Venerdì 10 maggio gli interventi di JEFFREY GITOMER e MICHAEL TSUR si concentreranno sulle tecniche di negoziazione e di vendita. **Convertire la soddisfazione in fidelizzazione** e trasformare le obiezioni in fattori di accordo per sbloccare una trattativa sono **competenze imprescindibili per i manager di oggi**. L'ultima parte della giornata sarà invece dedicata a OSCAR FARINETTI, che condividerà con la platea le sue **strategie di negoziazione** che gli hanno permesso di concludere con successo compravendite di gruppi societari e grandi investimenti.

Sabato 11 maggio la giornata sarà trascorsa interamente in compagnia di MARK ROBERGE, autore bestseller e Docente presso il dipartimento di Management Imprenditoriale della Harvard Business School. Considerato uno dei massimi esperti in Vendite e Marketing - Forbes lo ha inserito nella classifica dei 20 migliori social seller al mondo – l'intervento di ROBERGE si focalizzerà sullo sviluppo di un **sistema di vendita ingegnerizzato** in grado di accelerare il fatturato. Sarà la **prima volta in assoluto in Italia** per MARK ROBERGE.

Il **SALES FORUM** è il **più importante evento formativo incentrato su vendite e negoziazione in Italia**. "Sarà un evento inedito ed esclusivo, un concentrato di scienza ed esperienza molto utile allo sviluppo delle vendite di ciascuno dei professionisti che saranno presenti." afferma **Marcello Mancini**, CEO & Founder di Performance Strategies, "Nel business non sempre si ottiene quello che si merita, ma quello che si riesce a negoziare."

OSCAR FARINETTI è un imprenditore visionario e poliedrico. Presidente di Unieuro fino al 2003, grazie alla straordinaria cessione ha fondato Eataly, oggi presente con 38 punti vendita nelle principali città del mondo. Ha negoziato la compravendita di numerose società tra cui il Premiato Pastificio Afeltra di Gagnano, di cui ha seguito la ristrutturazione, e la storica azienda Fontanafredda. Partner strategico di Fico, il più grande parco alimentare italiano, l'Università di Urbino "Carlo Bo" gli ha conferito la laurea honoris causa in Economia.

JEFFREY GITOMER è considerato all'unanimità l'autorità mondiale nel campo delle vendite, con oltre un milione di follower sui social e 4 milioni di visualizzazioni su YouTube. Il suo bestseller *Il libretto rosso del grande venditore* è stato tradotto in 14 lingue, con 5 milioni di copie vendute. Lavora abitualmente al fianco delle maggiori aziende internazionali, quali Sony, Coca-Cola, IBM, General Motors e BMW.

MICHAEL TSUR è uno dei più autorevoli negoziatori al mondo. Mediatore della Corte Suprema di Israele, è parte attiva nel piano di disimpegno dalla Striscia di Gaza e conteso come docente dalle più prestigiose università del mondo. Il suo metodo certificato per la gestione e la risoluzione delle controversie è utilizzato da imprenditori, manager e aziende di tutto il mondo tra cui Microsoft, Siemens, Toyota e Procter & Gamble.

MARK ROBERGE è Docente presso la Harvard Business School. Ha progettato un sistema in grado di rendere l'aumento delle vendite un processo scientifico, prevedibile e scalabile. Con il suo metodo ha portato l'azienda HubSpot da 0 a 100 milioni di dollari di fatturato. Scrive regolarmente per il Wall Street Journal, Inc. Magazine e Forbes Magazine, che l'ha inserito nella classifica dei 20 migliori social seller al mondo. È autore del bestseller *Accelerare le Vendite*.

PERFORMANCE STRATEGIES è la realtà di riferimento in Italia per la realizzazione di seminari multi-disciplinari con i massimi esperti mondiali nelle aree strategiche per chi fa business oggi. Marcello Mancini, suo fondatore e CEO, ha fissato un nuovo benchmark nella formazione per il business in Italia, con l'obiettivo di fornire ai partecipanti strumenti e strategie efficaci da mettere immediatamente in pratica per migliorare le proprie performance professionali a tutto tondo. Sviluppare nelle organizzazioni di oggi la cultura del business di domani: è questa la mission di Performance Strategies.

www.performancestrategies.it



Ufficio Stampa Performance Strategies - Action Agency srl

Dario Ferrante – Michelangelo Paolino

Tel: [+39 02 4818123](tel:+39024818123) / +39 340 32 37 720 Email: d.ferrante@action-agency.com
