

Magazine: socialacademy.com

Data: 2 maggio 2019

Link:

<https://www.socialacademy.com/academies/performance-strategies/courses/sales-forum-2019>



**SALES FORUM**  
Il più importante evento in Italia su Negoziazione e Vendita

JEFFREY GITOMER MARK ROBERGE MICHAEL TSUR

PERFORMANCE STRATEGIES

Sales Forum 2019  
Il più importante evento in Italia su Negoziazione e Vendita

Condividi

Vai all'Academy

Marcello Mancini presenta il Sales ...

Guarda più tardi Condividi

**SALES FORUM**

PERFORMANCE STRATEGIES

Biglietto	Area Standard
Prezzo	597€
Data	10 Maggio 2019 - 11 Maggio 2019
Orari	Dal 10 al 11 Maggio 2019
Luogo	UNAHOTELS EXPO FIERA MILANO VIA KEPLERO 12, PERO (MI), MM MOLINO DORINO
Corso	In presenza
Categoria	Marketing e Vendite

Acquista ora a 597€

I prezzi sono al netto dell'IVA

## Abstract

I massimi esperti al mondo in Negoziazione e Scienza Della Vendita

## Docenti/Speaker



Jeffrey Gitomer

[Read Bio](#)



Mark Roberge

[Read Bio](#)



Michael Tsur

[Read Bio](#)

## Descrizione

**Le capacità di vendere e di negoziare sono fondamentali quando ti rivolgi ai tuoi clienti**, ma anche quando ti relazioni "internamente" con collaboratori e partner, al fine di saperli persuadere e guidare verso obiettivi comuni.

Gran parte dell'offerta formativa disponibile in Italia nel campo della vendita e della negoziazione è in alcuni casi obsoleta o si limita a "fotocopiare" corsi, seminari e training presenti nel mercato estero.

**Sales Forum, il più importante evento in Italia su Negoziazione e Vendita**, nasce proprio con l'obiettivo di farti acquisire le più innovative e avanzate competenze direttamente dai maggiori esperti al mondo.

## Docenti



**JEFFREY GITOMER**

Autorità indiscussa nel campo delle vendite, autore del bestseller mondiale *Il libretto rosso del grande venditore*, i suoi insegnamenti sono un punto di riferimento per imprenditori, manager e venditori di tutto il mondo.



**MARK ROBERGE**

**(Prima volta in Italia)**

Docente di Vendite presso l'Università di Harvard, è stato uno dei primi ad aver portato l'insegnamento delle metodologie di vendita in ambito accademico.



**MICHAEL TSUR**

Uno dei più autorevoli negoziatori al mondo, docente presso la Hebrew University di Gerusalemme, è ideatore di un metodo certificato per la gestione delle trattative complesse.

## Imparerai:

1. Progetta un sistema ad altissima efficienza per aumentare le tue vendite in modo scientifico.
2. Impara i passi necessari per rendere il processo di vendita sicuro e scalabile.
3. Converti la soddisfazione in fidelizzazione e costruisci una solida rete di referral.
4. Vinci la tua concorrenza grazie a relazioni più durature e, soprattutto, redditizie.
5. Vinci la tua concorrenza grazie a relazioni più durature e, soprattutto, redditizie.
6. Apprendi il Metodo negoziale più efficace nel gestire le reazioni della controparte.
7. Trasforma le obiezioni in fattori di accordo per sbloccare ogni trattativa.
8. I massimi esperti al mondo in Negoziazione e Scienza Della Vendita



**10 Maggio 2019**  
**PROGRAMMA GIORNO #1**



**10 Maggio 2019**

**PROGRAMMA GIORNO #1**

**9.30 – 11.30 MICHAEL TSUR**

Come guidare il processo decisionale del cliente in situazioni di alta complessità, per raggiungere il miglior accordo con la controparte.

**Coffee break**

**12.00 – 13.30 JEFFREY GITOMER**

Le strategie di vendita da applicare per vincere sulla concorrenza, attrarre prospect di valore e fare in modo che siano loro a cercare te.

**Networking lunch**

**15.00 – 17.00 JEFFREY GITOMER**

Come rafforzare la reputazione, implementare un processo di fidelizzazione e costruire un sistema di relazioni durature con i clienti.

**Coffee break**

**17.30 – 18.45 CASE STUDY**

Sessione di approfondimento

**11 Maggio 2019**

**PROGRAMMA GIORNO #2**

**9.00 – 11.15 MARK ROBERGE**

Come sviluppare le fondamenta di un sistema di vendita ingegnerizzato in grado di accelerare il fatturato.

**Coffee break**

**11.45 – 13.30 MARK ROBERGE**

Come progettare e integrare gli strumenti per aumentare il tasso di fidelizzazione e garantirsi relazioni durature con i clienti.

**Networking lunch**

**15.00 – 17.00 MARK ROBERGE**

Come fare leva sulla tecnologia per velocizzare il ciclo di vendita e moltiplicare il numero degli accordi conclusi.

## Sei domande per capire perché?

### 1. Il tuo fatturato non raggiunge gli obiettivi?

Per raggiungere gli obiettivi di fatturato hai bisogno di una strategia chiara e condivisa.

Al Sales Forum imparerai come si costruisce un metodo di accelerazione delle vendite replicabile e scalabile.

### 2. Cresci, ma in modo non costante nel tempo?

Al Sales Forum imparerai a distinguere i fattori che evidenziano in maniera esponenziale i tuoi vantaggi competitivi.

Imparerai a far sì che siano i clienti a cercarti e non viceversa.

### 3. Vuoi nuove idee per rilanciare le vendite?

Non troverai tecniche e strategie così innovative in nessun altro corso in Italia.

Le apprenderai direttamente da chi le ha progettate, spiegate in inglese e tradotte in italiano in simultanea, senza doverti spostare dall'Italia.

### 4. Il tuo team non è in linea con gli obiettivi?

Acquisirai le tecniche per trasformare un venditore in un consulente.

Svilupperai uno strumento diagnostico in grado di accrescere costantemente le performance individuali (Sales Coaching).

### 5. Il marketing non genera abbastanza contatti?

Al Sales Forum ricostruirai il percorso dell'acquirente, il processo di vendita e la matrice di qualificazione dei tuoi lead.

Getterai le basi per la creazione di un sistema avanzato di lead generation.

### 6. Le trattative sono sempre più complesse?

Padroneggerai le tecniche che ti consentono di avere il pieno controllo della negoziazione in ogni sua fase.

Imparerai a gestire le obiezioni e a portare le probabilità di successo dalla tua parte.

#### I numeri di PERFORMANCE STRATEGIES



Che aspetti? Partecipa a **Sales Forum 2019**

*Il più importante evento in Italia su Negoziazione e Vendita*

Ti aspettiamo a **Milano, dal 10 al 11 Maggio 2019**

**Acquista ora a 597€**

I prezzi sono al netto dell'IVA