

*David Meerman Scott*

# **LE NUOVE REGOLE** **della Vendita e del Marketing**

**Roma, 16 Marzo 2018**

**Interverrà anche Paolo Mariola, Esperto di referral marketing  
e National Director di BNI Italia**

Organizzato da



**Hi-PERFORMANCE**  
Training FOR Excellence

**in collaborazione con BNI Italia**



**IN PIU' IL 17 MARZO, SPECIALE LABORATORI**  
**CON ESPERTI ITALIANI per l'applicazione pratica nel tuo settore**

# David Meerman Scott

in

## LE NUOVE REGOLE della Vendita e del Marketing

Marketing e sales strategist noto a livello mondiale, in 41 Paesi e in tutti e cinque i continenti, **è tra i primi a comprendere il potenziale del Web 2.0** per il marketing e le vendite.

**I consigli e le informazioni contenute nei suoi blog e nei suoi libri sono legge per imprenditori e professionisti di tutto il mondo** che vogliono distinguersi dalla massa, farsi notare e ricordare catturando sia il cuore che mente dei consumatori.



**David Meerman Scott è inoltre autore di ben 10 libri,** tra cui il best seller internazionale giunto alla sua 5° edizione

**Le nuove regole del marketing** (Hoepli 2014), che ha venduto oltre **350.000 copie** e che è stato **tradotto in 28 lingue**, compresi arabo e vietnamita, e utilizzato in centinaia di Business School di tutto il mondo.

Il consenso che questo libro ha già riscosso in ventotto Paesi è la prova che **le strategie in esso contenute trovano applicazione ben oltre i confini degli Stati Uniti.**

Altre due sue note pubblicazioni sono:

**Le Nuove Regole delle Vendite**

**Real-Time Marketing & PR**

anche queste di successo internazionale.







Il marketing e la vendita stanno subendo una vera e propria  
**rivoluzione** grazie all'era di Internet:  
**il mondo del commercio non è più in mano ai venditori, ma ai clienti,**  
che trovano da soli le informazioni utili per capire  
se ciò che vendi va bene per loro oppure no.

Se vuoi far crescere il tuo Business oggi devi quindi **riconsiderare radicalmente il tuo modo di pensare al marketing e alla vendita** e sviluppare **strategie commerciali e di comunicazione in 'real-time'**, per essere in dialogo continuo con il tuo pubblico di riferimento.

**Insieme a me potrai conoscere le più potenti tra queste strategie:**  
per rendere la tua azienda più reattiva,  
ossia capace di adattarsi alla nuova velocità di Internet,  
ascoltare le opinioni del pubblico attivo in Rete  
e vendere in modo più facile mantenendoti sempre  
in linea con le esigenze del mercato.



*David Meerman Scott*

# LE NUOVE REGOLE della Vendita e del Marketing

Roma, 16 Marzo 2018

Insieme a **David Meerman Scott** scopri:

- perchè il Web ha reso **inefficaci le vecchie regole** del marketing e della vendita
- le nuove strategie: velocità e capacità di adattarsi sono **le tue nuove armi competitive**
- **aumentare le vendite con la tecnologia e mentalità real-time**: le informazioni giuste al momento giusto
- come guidare le persone **all'interno del processo d'acquisto**
- come creare contenuti che aumentino la tua affidabilità usando **blog, podcasts, video, audio, webinar**
- **NO ai contenuti 'pubblicitari'** e SI alla creazione di quelli che i tuoi clienti vogliono davvero usare e condividere!

# LE NUOVE REGOLE della Vendita e del Marketing

Roma, 16 Marzo 2018

Insieme a **David Meerman Scott** scopri:

- come eliminare il **divario tra vendite e marketing**, che ti ritorna contro come un boomerang
- **social Network e Personal Branding**: connettersi con i fan per facilitare la vendita
- **il nuovo modello di Consultative Selling**: il venditore come consulente
- come creare **nuovi contatti di vendita creando una community**
- come creare attenzione verso di te **in pochi minuti, non in ore!**
- come continuare la 'conversazione' con i tuoi clienti **anche dopo la vendita**
- **i migliori casi di successo di piccole e grandi aziende** che hanno applicato il metodo 'real-time'

# **PER INTEGRARE ON-LINE E OFF-LINE, LA GIORNATA DEL 16 MARZO SARA' ARRICCHITA DA UN INTERVENTO SPECIFICO SUL MARKETING DEL PASSAPAROLA: CON L'ESPERTO PAOLO MARIOLA**

**Paolo Mariola è esperto di referral marketing e National Director di BNI Italia**, organizzazione di business networking che da oltre 30 anni aiuta i propri Membri ad allargare il proprio giro di affari grazie al marketing del passaparola.

Durante il suo intervento, condividerà con te **il segreto di marketing più conosciuto al mondo**, ossia il più antico, efficiente ed economico metodo per costruire il tuo successo negli affari.



**DURANTE L'INTERVENTO 'IL SEGRETO DI MARKETING PIU' CONOSCIUTO AL MONDO' scoprirai:**

- **Come preparare un'efficace strategia di marketing basata sulle referenze**
- **Come diversificare la tua rete di contatti ed espandere la tua rete di influenza**
- **Quali sono le tre regole per fare networking in modo efficace**
- **Come preparare presentazioni distintive e che si facciano ricordare**
- **Come creare relazioni stabili e durature**

**Il 17 Marzo seguiranno SPECIALI LABORATORI per l'applicazione pratica nel mercato italiano. E' previsto un laboratorio aperto a tutti + 3 specifici per i settori alberghiero, assicurativo e immobiliare.**

## **IL LABORATORIO PER IL SETTORE ALBERGHIERO: CON ROSA MELCHIORRE - IL 17 MARZO**

**Durante il laboratorio con Rosa Melchiorre, imprenditrice, business coach e ideatrice del metodo "Coaching a cinque stelle":**

- sei guidato in modo snello, chiaro e immediato alla **creazione di un piano marketing su misura** per la tua attività di albergatore
- identifichi **le caratteristiche del tuo cliente ideale** per aumentare le tue vendite e la frequenza di acquisto
- capisci come far crescere la tua struttura e il tuo hotel con un **sistema di marketing e di vendita innovativo**
- scopri come aumentare il tuo fatturato **risparmiando tempo e denaro**
- apprendi strumenti nuovi per **distinguerti dai tuoi concorrenti**
- scopri **come attirare a te il 'target giusto'**, e come fidelizzarlo
- comprendi come indurre i tuoi contatti a tornare da te, e a **sceglierti con più frequenza**





# IL LABORATORIO APERTO A TUTTI: CON MASSIMO PETRUCCI - IL 17 MARZO

Ecco i temi che affronterai durante il laboratorio condotto da Massimo Petrucci, tra i primi 100 Influencers mondiali nel campo della Lead Generation secondo l'osservatorio internazionale Onalytica.com:

- Come costruire o **rafforzare** il tuo brand
- Come farti conoscere **sia on-line che off-line**
- **I Funnel di Vendita:** come sfruttarli al massimo per il tuo business
- Email Marketing e Workflow: autorisponditori e **marketing formativo/informativo**
- **Marketing Automation:** cos'è e quali opportunità offre al tuo business
- Come realizzare efficaci campagne di **acquisizione clienti**
- **Lead Generation e Lead Management:** generare i Lead e gestirli in modo efficace
- Inbound Marketing: da "cercare" il cliente a "**farsi trovare**" dal cliente
- Trasformare i contatti acquisiti in **clienti che acquistano**
- Advertising: Facebook Adv e Google AdWords — **vantaggi e differenze**
- **Esercitazioni pratiche:** analisi di casi reali tra i corsisti e suggerimenti su strategie da adottare (bozze di Landing Page, testi persuasivi, ecc.)



# IL LABORATORIO PER IL SETTORE ASSICURATIVO: CON PASQUALE CATERISANO - IL 17 MARZO

Ecco i temi del laboratorio condotto da Pasquale Caterisano, da oltre 26 anni agente ed esperto di social media marketing applicato al settore assicurativo:

- Il Social Media Marketing per Assicuratori
- **Google MyBusiness e Plus** per agenzie
- **Google Sites** (editor di siti web gratuito): utilizzo base per creare il sito vetrina aziendale e landing pages attraenti
- **Linkedin per assicuratori**: reclutamento e vendita corporate b2b
- **Landing Page facili** con Google Forms
- **Tecniche di web copywriting e neuromarketing**: come scrivere testi persuasivi
- Come **vendere le polizze con Facebook 2017** + adv Instagram
- **Funnel di vendita completo** di Lead Generation per prospect assicurativi
- **"Video Storytelling"**



# IL LABORATORIO PER IL SETTORE IMMOBILIARE: CON NELLO D'ANGELO - IL 17 MARZO

**Ecco i temi del laboratorio con Nello D'Angelo, da 30 anni Coach e Consulente nel settore immobiliare a livello europeo:**

- I cambiamenti del **marketing immobiliare**
- Come gestire **il fantasma della disintermediazione**, ovvero 'dal produttore al consumatore'
- Fai più musica e **meno rumore!**
- Fai cose nuove per avere **nuovi risultati**
- **Non vendere** case, ma ...
- **Come attrarre** per acquisire e vendere
- Come utilizzare a tuo vantaggio tutte le opportunità del **Marketing Virale**
- Come gestire il fatto che **il tuo cliente non "muore"** nel momento della vendita



**SCHEDA DEL CORSO: 16 - 17 MARZO, ROMA**

# **LE NUOVE REGOLE** **della Vendita e del Marketing**

## **Registrazione e orari**

**Venerdì 16 Marzo 2018**

- 08.30 – 09.30 Registrazione
- 09.30 – 19.00 Seminario con David Meerman Scott

**Sabato 17 Marzo 2018**

- ore 09.30 – 13.30 Laboratori con Esperti Italiani





# HI-PERFORMANCE®

Specializzata nell'organizzazione di corsi in Italia e all'estero, dal 1996 seleziona i migliori nomi della formazione mondiale. Tra i formatori con cui Hi-Performance collabora, oltre a **David Meerman Scott**:

**Tony Robbins, Deepak Chopra, Brian Tracy.**

Riguardo alla sua esperienza internazionale, l'azienda ha all'attivo più di 600 seminari e oltre 55.000 clienti.

Tra le aziende clienti: *Pierre Fabre – Indesit – Istituto Treccani – BMW – Poste Italiane – L'Oreal – Original Marines – Loacker – Anagina – Mobili Prezioso – Bayer – Wurth – Arroweld Spa.*

Inoltre, propone **progetti di formazione aziendale** personalizzati in base alle esigenze specifiche di ciascuna realtà.

Hi-Performance è anche **Partner europeo del Chopra Center (California)** per il progetto dei 21 Giorni di Meditazione con Deepak Chopra nei seguenti paesi: Italia, Francia, Belgio, Germania, Svizzera, Svezia.

Nel 2013 Hi-Performance crea Inspiring Channel, l'e-commerce che raccoglie video, audio, e-book dei migliori trainer mondiali, tradotti/doppiati in italiano.

.....

## PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI:

**Stefania Paties:**

**366.4056686 - [s.paties@hiperformance.it](mailto:s.paties@hiperformance.it)**



**in collaborazione con BNI Italia**