

## NEUROMARKETING & NEUROFITNESS

### E se TU potessi passare da...



... a...



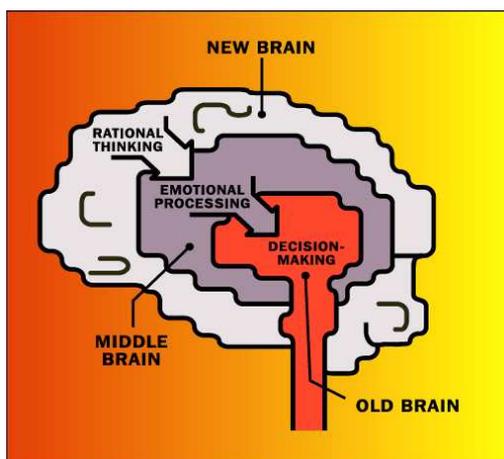
... in un tempo record?

**"VENDERE ALL' OLD BRAIN®" & BTSA®**  
**Un seminario eccezionale**

**OPEN**

**24 Gennaio al 27 Gennaio 2011**  
**Sede CDO - Foggia**

Per informazioni rivolgersi al dott. DOMENICO PALMA - cell: 348 8081436



**Il circolo vizioso**

Se continui a pensare ciò che hai sempre pensato,  
Continuerai a provare ciò che hai sempre provato.

Se continui a provare ciò che hai sempre provato,  
Continuerai a fare ciò che hai sempre fatto.

Se continui a fare ciò che hai sempre fatto,  
Continuerai ad ottenere ciò che hai sempre ottenuto.

Se continui ad ottenere ciò che hai sempre ottenuto,  
Continuerai a pensare ciò che hai sempre pensato.

*--Socrate*

Il presente documento è protetto dalle leggi degli Stati Uniti e da altri trattati internazionali sul copyright. Le seguenti attività sono severamente proibite, salvo espresso consenso scritto da parte di SalesBrain, LLC:

- La riproduzione del documento o di alcuna sua parte in qualsiasi modo, ivi inclusi fotocopie, fax, scansioni, e-mail, ecc.
- I derivati del presente documento o di alcuna parte del medesimo, ivi inclusi, traduzioni, revisioni, adattamenti video, riduzioni a sceneggiatura, compendi, ecc.
- La distribuzione o la vendita del documento integrale o di parti o copie del medesimo
- La pubblica interpretazione o rappresentazione dell'opera
- L'autorizzazione a terzi a svolgere una delle summenzionate attività

Per informazioni rivolgersi al Dott. DOMENICO PALMA - cell: 348 8081436

©SalesBrain LLC 2009, All rights reserved, ©BTSA is a Trademark of KBA LLC 2009, All rights reserved

## Seminario "Vendere all'OLD BRAIN®"

Congratulazioni!!!

Dal 24 al 27 Gennaio 2011 inizierai a partecipare ad un evento appassionante: Il seminario in Neuromarketing & Neurofitness dal titolo "Vendere al Old Brain®" combinato con il BTSA.

Ti sei mai trovato in una situazione in cui sapevi che la tua soluzione era in assoluto la migliore per il tuo cliente..... che però non comprava da te?

... E se potessi raddoppiare la tua efficacia nelle vendite, in modo che ciò non accada mai più?

Questo seminario ti insegnerà un **processo unico in quattro fasi**, per aiutarti ad ottimizzare le tue possibilità di vendere e di persuadere chiunque, in qualunque momento. Il seminario ti restituirà anche la passione per la vittoria.

### Un linguaggio nuovo che abbia effetto sul vero decisore.

Inizierai un percorso che ti insegnerà un linguaggio nuovo e potente per concludere efficacemente la Tua vendita ad un potenziale cliente o ad un cliente esistente. Pensa dunque al prodotto ed al cliente al quale andrai a proporlo o alla categoria di clienti. Questo metodo ti insegnerà come:

- **Creare una presentazione** che faccia capire al destinatario l'unicità dei tuoi prodotti e della tua società
- **Dimostrare il tuo valore unico** per mostrare in maniera chiara come e perché la tua offerta sia migliore di quelle della concorrenza
- **Tenere la presentazione** con modalità nuove e potenti, che il vostro pubblico comprenderà e ricorderà

Coloro che hanno partecipato al seminario in passato hanno dichiarato:

*"Non guarderò più all'atto del vendere con gli stessi occhi... Vendere al Old Brain ha fatto crescere di oltre 50 punti la mia organizzazione."* D.

Argenton, Vice-Presidente alle Vendite ed al Marketing di ISTAR, Gruppo EADS

*"Pensavo che il mio ciclo vendite variasse fra i due ed i tre mesi. Questo seminario ha dimostrato che avevo torto. Parlando con i decisori, ora sono in grado di concludere un accordo in 20 minuti."*

Natasha Deganello, Presidente e Fondatore della Shabono

*"Non formate i nostri concorrenti!"* Azmin Mazlan, Direttore Vendite della Silicon Graphics Inc

*"Fantastico! Una delle migliori esperienze di apprendimento interattivo a cui abbia partecipato negli ultimi 10 anni."* Ed Gardner, Vice-Presidente Risorse Umane della Stratex Networks

*"E' divertente! Vi farà ridere. Si lavora un sacco: vi farà piangere... cambierà il modo in cui i vostri potenziali clienti vi vedono. Vi cambierà la vita."* Ann Dautun, Vice-Presidente Sviluppo Commerciale della Luckysurf

Sei pronto a cominciare ad aumentare le tue possibilità di vittoria da subito?

**Referenze : visita il sito [www.salesbrain.it](http://www.salesbrain.it)**

---

## Neuromarketing : Programma ed Agenda del Workshop 1° Giorno

---

- 08:30-08:45 Introduzione, programma ed obiettivi del seminario. Il Metodo SalesBrain™ e le Neuroscienze.
- 08:45-10:30 Le 6 regole che le Neuroscienze ci insegnano su come vendere all'organo decisore del cervello.
- 10:30-11:30 Il **Pain** del potenziale cliente La sessione è altamente interattiva e dà a ciascun partecipante la possibilità di approfondire il concetto nuovo del Pain.
- 11:30-12:30 Approfondimento e valutazione dei PAIN dei clienti. Formulazione di quesiti atti all'individuazione qualitativa dei Pain, elenco dei PAIN come visti internamente. Differenza tra Misurazione e Percezione del Pain. Categorie di Pain a seconda della tipologia di cliente. Quali categorie di Clienti.
- 13:30-15:00 I **Claims** della tua proposta di valore. La sessione è altamente interattiva e dà a ciascun partecipante la possibilità di approfondire il concetto nuovo del CLAIM
- 15:00-16:00 Approfondimento e valutazione dei CLAIM. Quali Claim per Quali Clienti?
- 16:00-17:15 Il Tuo **Gain** Dimostrato. La proposta di valore: il requisito della concretezza. La quantificazione e la dimostrazione del valore. La sessione è altamente interattiva e dà a ciascun partecipante la possibilità di approfondire il concetto nuovo del GAIN. Approfondimento sulle modalità di dimostrazione del GAIN e sulle applicazioni alla Tua comunicazione
- 17:15-17:30 Wrap up, valutazione della giornata e chiusura lavori.

---

## Neuromarketing : Programma ed Agenda del Workshop 2° Giorno

---

- 8:00-8:30 Presentazione, descrizione ed obiettivi del corso, warm up. Introduzione.
- 8:30-9:45 Ripasso dei concetti della Prima Giornata: Il **Pain** del potenziale cliente, i **Claim** della tua offerta ed il tuo **Gain dimostrato**
- 9:45-12:00 Nuovi elementi di impatto per aumentare ulteriormente il tuo QI di Vendita
- 13:00-16:00 Le sei regole che la neuroscienza ci insegna sulla vendita alla parte del cervello che prende le decisioni
- 16:00-18:00 Esercitati nella tua nuova presentazione (max 6 minuti) utilizzando i tuoi **Grabber**, i tuoi **Claim** e la tua **Conclusione**. Sarai ripreso e registrato su video e riceverai istruzioni. Apprendi come si diventa coach.
- 20:00-22:00 Compiti per casa assegnati dall'istruttore

---

## Neuromarketing : Programma ed Agenda del Workshop 3° Giorno

---

- 8:30-9:00 Riesame dei compiti per casa
- 9:00-10:00 Come divenire credibili e fornire prove irrefutabili del proprio valore

- 10:00-12:00 Concetti di programmazione neurolinguistica: come fare in modo di essere capiti e ricordati da tutti. Gestione del Dissenso e del Processo di vendita. Potenza delle Storie applicando tutte le tecniche viste. Applicazione delle tecniche ad e-mail, voice-mail, contratti, offerte, gare, segreterie telefoniche, ....
- 13:00-18:30 Ogni partecipante o gruppo tiene la propria presentazione finale da 10-12 minuti. Utilizzando l'intelligenza collettiva del gruppo, ciascun elemento è riesaminato per massimizzarne l'impatto di vendita (4-5 minuti di coaching). Tutti i partecipanti vengono video-ripresi ed istruiti individualmente o in team. Al termine del workshop vengono consegnate le cassette.
- 17:30-18:00 Test sulla Selling IQ™, riepilogo, commenti e chiusura lavori.

---

NB. Il programma prevede 2 coffee break al giorno ed un fast lunch di 45 minuti dalle 12.00 alle 12.45

---

### **4° giorno - Seminario BTSA® - Neurofitness**

---

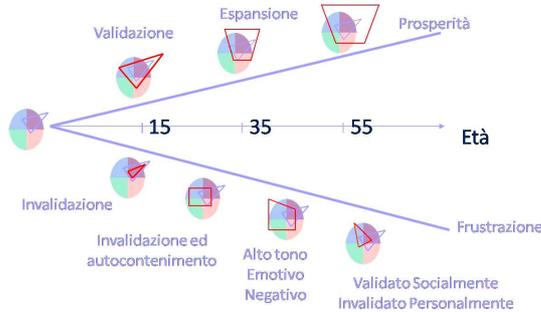
Si è produttivi al massimo, oltre che felici e sani al massimo, quando si utilizzano le proprie preferenze mentali naturali e si è ricompensati per farlo. BTSA è studiato per aiutarti a individuare le tue preferenze naturali, in modo che tu possa cercare di garantire attivamente la tua produttività, felicità e salute.

Le tue preferenze mentali naturali sono modi di pensare per cui hai una predisposizione biochimica naturale. Quando le usi, pensi più velocemente e consumi meno energia. Tuttavia, poiché è possibile sviluppare competenze in ciascuna delle quattro modalità di base del pensiero umano, è importante differenziare fra competenze preferenziali e non. Quando una competenza si avvale di una modalità non preferenziale, si tende a vivere le seguenti esperienze: difficoltà nell'apprendere o possedere una capacità, difficoltà di concentrazione, una percentuale di errore più elevata del normale, affaticamento e mancanza di soddisfazione. Per contro, quando una competenza si avvale di una modalità preferenziale, si tende a vivere le seguenti esperienze: apprendimento rapido e facile; maggior concentrazione naturale; minor numero di errori e un aumento della sensazione di soddisfazione personale e benessere.

Poiché il modo naturale di pensare di una persona può spesso essere offuscato o ostacolato da pressioni ambientali, modelli di adattamento o falsificazione del tipo e competenze non preferenziali, BTSA è stato studiato per misurare il processo dinamico di come il tuo modo di pensare è cambiato dall'adolescenza al giorno d'oggi, nel tentativo di aiutarti a scoprire e accettare le tue preferenze mentali. Armato di queste informazioni, potrai migliorare il tuo rendimento e la tua salute aumentando il tempo che dedichi alle attività che si avvalgono delle tue preferenze naturali. Inoltre potrai tentare di garantirti il massimo successo imparando a collaborare con persone le cui preferenze naturali integrano le tue.

## BTSA: Massimizza la Tua Personale Brain Power

Con il termine *eudaimonia* gli antichi Greci intendevano una vita realizzata, ricca di soddisfazioni e capace di essere in sintonia con la profonda natura dell'essere umano. Questa concezione propone di interpretare il benessere come una particolare condizione di vita, una esistenza compiuta, in cui le capacità proprie di ciascuna persona possano trovare, nei diversi contesti, riconoscimento, espressione e maturazione.



Le concezioni Junghiane e Neuropsicologiche moderne concordano con questa visione positiva della vita umana e delineano gli aspetti di base sui quali fondare questa ricerca attiva della propria autorealizzazione.

Grazie al BTSA possiamo dare uno sguardo al nostro percorso di crescita e maturazione personale e riconoscere la nostra effettiva adesione alla preferenza

naturale, la vera bussola interiore che ci guida verso la pienezza di una vita armoniosa all'interno del nostro ambiente.

### Durante il corso apprendrai:

- ✓ Cos'è la dominanza cerebrale e com'è collegata alla disponibilità di una persona ad essere innovativa ed aperta ai cambiamenti oppure conservatrice e promotrice di stabilità.
- ✓ Una maggiore consapevolezza del grado in cui le frustrazioni personali ed i problemi di comunicazione sono radicati nella predisposizione Fisiologica innata che caratterizza ogni individuo.
- ✓ Abilità nel riconoscere le quattro principali modalità corticali di pensiero in Te stesso e negli altri
- ✓ Una maggiore disponibilità a parlare il linguaggio degli altri se necessario all'aumento della produttività del gruppo, dipartimento o organizzazione.
- ✓ Come pianificare il tuo futuro basando la Tua vita personale e professionale sulla preferenza Naturale
- ✓ Strategie per gestire in maniera efficace la tua funzione Inferiore, il tuo "tallone di Achille"

---

### Programma ed Agenda

---

- Le basi Neuroscientifiche e Junghiane del modello Benziger
- L'applicazione del concetto di dominanza cerebrale e specializzazione funzionale
- Le basi scientifiche del concetto di Introversione/Estroversione
- Efficienza operativa legata alla resistenza elettrica
- Metabolismo anabolico vs catabolico
- Identifica le Tue competenze preferenziali e non-
- Sovrapponi il livello di attivazione interno con l'area cerebrale ad alta efficienza
- Come e dove utilizzare i tuoi talenti e quelli degli altri
- Verso l'utilizzo dell'intero cervello, tra passato, presente e futuro.
- Le strategie per gestire le proprie debolezze

**Include il Test BTSA, una copia del libro Neurofitness ed un colloquio con lo psicologo.**

Referenze : visita il sito [www.btsa.it](http://www.btsa.it)



## NEUROFITNESS

### Il Tuo BTSA : "Massimizza la Tua Brain Power"

---

#### Programma ed Agenda del Workshop – 4° Giorno

---

- 09:00-11:00 Le Persone Pensano e agiscono diversamente perchè:  
Ci sono 4 principi Contemporaneamente Presenti  
Livello di Arousal e Necessità di Stimoli  
Specializzazione Funzionale  
Efficienza Operativa legata alla Resistenza Elettrica  
Metabolismo Anabolico vs Catabolico.
- 11:00-13:00 Metti Tutto Insieme ovvero come il tuo cervello determina i compiti che svolgi bene (i.e. tuoi talenti o preferenze). Sovrapponi Necessità di Stimoli con le Tue aree cerebrali ad alta efficienza. Identifica le Tue Competenze preferenziali e Non-Preferenziali.
- 14:00-15:00 Come e dove utilizzare i tuoi Talenti e quelli degli altri.
- 15:00-15:30 Contributi all'organizzazione da ciascun Tipo. Specializzazioni Funzionali producono Contributi Specializzati. La dinamica del Team
- 15:30-16:30 Le 7 strategie per migliorare l'efficacia dei singoli e del Team
- 16:30-17:00 Wrap up, valutazione della giornata e chiusura lavori.
- Materiale del corso distribuito a ciascun partecipante ( Slides e Workbook)
- Lingua del corso: Italiano

---

NB. Il programma prevede 2 coffee break di 15 minuti ed un fast lunch di 1 ora dalle 12.30 alle 13.30.

**Il Workshop è preceduto da un approfondimento attitudinale BTSA (assessment) svolto da tutti i candidati entro il 20 gennaio 2011. Per effettuare questo approfondimento è necessario ricevere Nome, Cognome, Email del candidato al quale inviare la mail contenente il link per eseguire la valutazione BTSA**

**I candidati devono sapere che la mail contenente il link arriverà dall'alias: [ebtsa@benziger.org](mailto:ebtsa@benziger.org) . Pertanto si accertino di permettere che questa mail venga ricevuta e non finisca nello spam.**

**Si prega di inviare questo modulo d'ordine compilato e firmato al numero di fax : 02 99982290**

Lingua Italiana

**Si, vi ordiniamo il progetto in Neuromarketing e Neurofitness così composto**

- 1) Neuromarketing: Workshop di 1 giorno su Pain, Claim, Gain
- 2) Neuromarketing: Workshop di 2 giorni su " Delivery To The Old Brain"
- 3) Neurofitness: BTSA, massimizza la Tua personale Brain Power

**Singolo Partecipante** Stessa Azienda: € 2.400,00 IVA 20% compresa

**Due Partecipanti** Stessa Azienda: € 4.000,00 IVA 20% compresa

**Tre Partecipanti** Stessa Azienda: € 5.000,00 IVA 20% compresa

Per un numero maggiore di partecipanti della stessa azienda le trattative sono riservate.

(allegare elenco con indicato nome cognome, titolo, ruolo, telefono, e-mail)

(le iscrizioni si completeranno al raggiungimento del numero massimo di partecipanti secondo la regola del primo arrivato: max 24 partecipanti)

### Dati Ordinante

Signore  Signora      Cognome: \_\_\_\_\_ Nome: \_\_\_\_\_

Ruolo: \_\_\_\_\_ Funzione: \_\_\_\_\_

Telefono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ e-mail: \_\_\_\_\_

Azienda: \_\_\_\_\_

Settore Merceologico: \_\_\_\_\_ Indirizzo: \_\_\_\_\_ CAP: \_\_\_\_\_

Città: \_\_\_\_\_ Provincia: \_\_\_\_\_ Stato: \_\_\_\_\_

### Dati per la fatturazione

Ragione Sociale: \_\_\_\_\_ Telefono: \_\_\_\_\_

Indirizzo sede legale: \_\_\_\_\_ CAP: \_\_\_\_\_ Città: \_\_\_\_\_

Provincia: \_\_\_\_\_ Stato: \_\_\_\_\_

Partita IVA / Cod. Fiscale: \_\_\_\_\_ e-mail (\*): \_\_\_\_\_

(\*) Da compilare nel caso l'e-mail per l'invio della fattura in formato elettronico sia diverso dall'e-mail indicato nei Dati Personali

### Modalità di Pagamento

Anticipato prima dello svolgimento del corso

Bonifico bancario (\*) intestato a **Paron & Partners Srl**, c/o Banca Popolare di Vicenza: CIN Z - ABI 05728 CAB 01600 C/C: 023570463069 IBAN: IT95Z0572801600023570463069 , SWIFT / BIC: BPVIIT22023

Timbro: \_\_\_\_\_

Data: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

Condizioni Contrattuali. Pagina Seguevole del presente Modulo.

Letto, approvato e sottoscritto,

Data: \_\_\_\_\_ Timbro: \_\_\_\_\_  
Firma: \_\_\_\_\_

**Condizioni Contrattuali. Da Firmare per accettazione ed inviare al Fax # 02999 822 90**

1. **PRENOTAZIONE** La presente richiesta di prenotazione, compilata in ogni sua parte e sottoscritta dal legale rappresentante o dal singolo partecipante, è da inviare per posta o per fax o e-mail a: Paron & Partners SRL, Via Tarquinio Prisco, 3 – 20123 Milano, Fax 02 999 822 90, e-mail: [info@salesbrain.it](mailto:info@salesbrain.it) si intenderà perfezionata nel momento in cui Paron & Partners SRL darà conferma scritta via fax o e-mail di avvenuta accettazione (non valida la risposta automatica del proprio fax o della propria e-mail). Il corso si svolgerà presso la sala corsi del Novotel Milano Est a o altra sede come da eventuale comunicazione scritta. 2. **QUOTA DI PARTECIPAZIONE E PAGAMENTI** La quota di partecipazione indicata è intesa a partecipante. Paron & Partners srl e SalesBrain LLC si riservano il diritto di cambiare i listini esposti senza preavviso. Coloro che avessero già inviato la conferma alla partecipazione si intende applicato il listino all'atto della conferma. Salvo diversa disposizione e trattativa i pagamenti si intendono anticipati prima dello svolgimento del corso. 3. **TEMPI E MODALITÀ DI RECESSO** E' possibile richiedere la restituzione della quota d'iscrizione versata se il recesso avviene entro 15 giorni solari precedenti l'inizio del corso. Dopo tale termine non è previsto alcun rimborso e l'importo dovuto verrà fatturato. E' prevista comunque la facoltà di sostituire il partecipante con un altro dipendente della stessa azienda oppure partecipare all'edizione successiva o ad un altro corso della Paron & Partners. Tale volontà espressa per iscritto via fax (con la medesima modalità di cui al punto 1) dovrà avvenire entro e non oltre 7 giorni dall'inizio del corso. Il recupero dovrà però avvenire entro 6 mesi dalla data di inizio del corso cui si è iscritti a meno di diversa comunicazione da parte di Paron & Partners srl. Se il partecipante non ha dato disdetta e non si presenta in aula, sarà comunque dovuto l'intero importo senza possibilità di recupero. La disdetta dovrà essere comunicata tramite fax o e-mail e sarà valida dopo nostra dichiarazione scritta di ricezione (come per la prenotazione, vedi punti 1.). 4. **VARIAZIONI DI PROGRAMMA** La Paron & Partners srl si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato dandone comunicazione via fax e e-mail ai partecipanti entro 3 giorni lavorativi prima della data di inizio corso; in tal caso suo unico obbligo è provvedere al rimborso dell'importo ricevuto senza ulteriori oneri. La Paron & Partners srl si riserva inoltre la facoltà di modificare il programma/sede del corso e/o sostituire i docenti indicati con altri docenti di pari livello professionale per esigenze organizzative della società. 5. **FORO COMPETENTE** Il Rapporto è altresì regolato dal codice civile Italiano. Il foro esclusivo competente per l'interpretazione e esecuzione del contratto è quello di Milano. 6. **PRIVACY** informativa AI SENSI dell'art. 13 D.lgs 30.12.2003, n.196 e succ. convenzioni. Ai sensi del D.lgs n. 196/2003 le informazioni fornite verranno trattate per finalità di gestione amministrativa dei corsi (contabilità, logistica, formazione elenchi). I dati potranno essere utilizzati per la creazione di un archivio ai fini dell'invio (via e-mail, fax o a mezzo posta) di proposte per corsi ed iniziative di studio future di Paron & Partners srl. Potrete accedere alle informazioni in nostro possesso ed esercitare i diritti di cui all'art. 7 della legge (aggiornamento, rettifica, integrazione, cancellazione, trasformazione o blocco dei dati trattati in violazione di legge, opposizione al trattamento dei dati, ecc.) inviando una richiesta scritta al titolare del trattamento all'indirizzo: Paron & Partners srl - Via Tarquinio Prisco, 3 – 20123 Milano. 7. **Tutti i diritti riservati** : A meno che non specificato diversamente, il materiale ed i servizi forniti sono per uso personale e non commerciale, non potrete modificare, copiare, distribuire, trasmettere, visualizzare, eseguire, riprodurre, pubblicare, concedere in licenza, creare prodotti derivati, trasferire o vendere alcune di queste informazioni, software, prodotti o servizi ottenuti o disponibili su qualunque vettore comunicativo senza il permesso scritto della SalesBrain LLC o della Paron & Partners srl. E' fatto espresso divieto di riprodurre, pubblicare o distribuire materiali di SalesBrain LLC, ferma restando la possibilità di utilizzare (nel rispetto di quanto stabilito dalle norme sul diritto d'autore e sui diritti di proprietà intellettuale) la sola copia ricevuta di tali materiali **per uso strettamente personale** e, comunque, per scopi non commerciali o formativi. E' pertanto espressamente vietato l'utilizzo di quanto riportato sul presente sito per finalità diverse dall'uso privato e in particolare per finalità commerciali e formative, nonché la riproduzione - in tutto o in parte - dei materiali contenuti nel sito stesso. Resta inteso che i testi, le immagini e, più in generale, le realizzazioni grafiche che compaiono sul sito sono di esclusiva proprietà di SalesBrain LLC. Si ricorda infine che tutto il materiale pubblicato sul sito ha carattere informativo e può subire modifiche e/o integrazioni.

Data: \_\_\_\_\_

Timbro e Firma:

Letto, Approvato e Sottoscritto, le condizioni contrattuali:

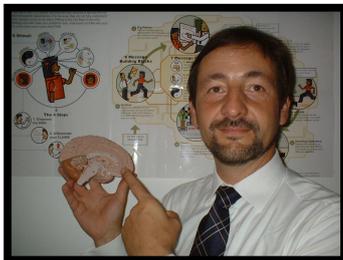
Ai sensi e per gli effetti degli art. 1341 e ss. c.c. si approvano specificatamente le seguenti clausole delle condizioni contrattuali: 1. Prenotazione, 3. Tempi e Modalità di recesso, 4. Variazione Programma, 5. Foro Competente, 7. Tutti i Diritti Riservati

Data: \_\_\_\_\_

Timbro e Firma:

**Docente: Ing. Fabio Paron – MBA19 SDA Bocconi**

*"Pensavo che sarebbe stato impossibile adottare un approccio razionale alle vendite da cui ci si potessero aspettare principi, processi e risultati prevedibili... Ci hanno provato in molti, molti hanno fallito, non riesco a credere che SalesBrain ci sia riuscita".* Nicolas Van Den Berghe, Direttore Esecutivo, RedCart



## **FABIO PARON, Milano, Italia—Global Partner SalesBrain e KBA**

Fabio Paron, Partner Globale di SalesBrain che ha portato in Europa ed in Italia il Metodo in Neuromarketing di Vendita all'Old Brain, ha viaggiato a lungo in oltre 30 paesi in tutto il mondo, sviluppando una passione per l'analisi e la comprensione dei processi della comunicazione e della loro applicazione al commercio.

Fabio è stato di recente Amministratore Delegato del Royal Swets Group in Italia (una grande casa editrice), di cui ha aumentato gli utili del 60% all'anno per tre anni consecutivi e per cui ha concluso accordi da svariati milioni di euro con grandi organizzazioni quali ENI, GSK ed ISS. In precedenza, Fabio era stato Direttore di Vendite e Marketing per CO.EL. SPA, una società facente parte del Fracarro Group. Fabio ha iniziato la propria carriera con Siemens SPA, la divisione italiana della ricchissima multinazionale tedesca, in veste di ingegnere junior e, dopo varie promozioni, come Direttore Contratti per grandi clienti europei. Con Siemens, Fabio ha contribuito direttamente alla messa a punto di diversi brevetti e al design di nuovi prodotti per applicazioni microonde e radio.

Fabio ha tratto il suo successo dall'applicazione di nuove metodologie comunicative al commercio. I suoi attuali obiettivi sono aiutare i team ad ottenere maggiore successo applicando una disciplina razionale ma profondamente umana.

E' in possesso di un Master di Ingegneria Elettronica e di un MBA presso la Bocconi di Milano. Nel corso del suo programma di MBA, Fabio ha studiato con cura il mercato del vino in Italia. E' stato durante una lezione sulla struttura del cervello nel suo programma MBA che ha sviluppato la passione per la conoscenza e la comprensione dell'OLD BRAIN.

Fabio è attualmente iscritto al terzo anno del corso di Laurea in Psicologia presso l'università degli Studi di Trieste.

Lo si può contattare all'indirizzo [fabio@salesbrain.com](mailto:fabio@salesbrain.com)