

FABIO PARON

NEUROMARKETING EXPERT

SALES BRAIN

Understanding the BUY BUTTONS in your customer's BRAIN

"NEROMARKETING HAS BECOME OUR TOP RATED TOPIC IN LESS THAN ONE YEAR."
- Rafael Pastor, CEO, Vistage

"THE TIME AND MONEY INVESTED IN LEARNING THE LANGUAGE OF THE REPTILIAN BRAIN WILL RETURN MANY FOLD."
- David Ferguson, PhD GM, GE HealthCare

"PATRICK CAN EXPLAIN COMPLEX CONCEPTS IN A FEW SIMPLE WORDS, THE RARE SIGN OF A FIRST CLASS SPEAKER."
- Bob Bishop, Former CEO, Silicon Graphics, Inc

"DON'T TRAIN MY COMPETITORS."
- O. De Romemont, VP Alcatel

NEUROMARKETING: L ANUOVA SCIENZA DEL-LE DECISIONI UMANE

Studi recenti dimostrano che un consumatore riceve oggigiorno oltre 10,000 messaggi di vendita al giorno. Ma quanti di questi messaggi raggiungono la parte del cervello che decide? Come fanno questi messaggi a portare i consumatori da un NO ad un SI?





Il Neuromarketing unisce le Neuroscience con il Marketing per aiutare a trasmettere messaggi alla parte del cervello che decide: il cervello rettile. Questa nuova scienza vi aiuta a creare messaggi che i vostri clienti noteranno capiranno e valuteranno rispetto a quelli dei vostri concorrenti! Neuromarketing risulta oggi in milioni di hits sui motori di ricerca. Non potete più ignorare questa disciplina specialmente quando si affrontano situazioni di mercato difficili!

Le presentazioni di Fabio sono un successo garantito perché sono ancorate in solida scienza. Sono nuove ed uniche. Sono stimolanti, coinvolgenti e ricche di valore e di esperienza.

L'UNICO SPEAKER...

Presentando un modello di neuromarketing solido, dimostrabile e ripetibile, Fabio riesce a catturare un'audience composta da 10 o 1000 partecipanti rivelando a tutti la Neuro-MAPPA per aiutarli a:

- Neuro-Market i PAINS
- Neuro-Allineare i loro CLAMS
- Neuro-Provare i loro GAINS

Questa MAPPA è la chiave per "Smettere di Confondere" I prospect ed "Iniziare a Convincere" i medesimi.

Indipendentemente dal vostro livello di esperienza in vendita e marketing, uscirai dallo speech con una vera MAPPA per passare da una vendita artigianale ad una vendita più industriale e prevedibile. Sono oltre 2500 gli executives 40 dei quali AD che hanno seguito i corsi di Fabio in Italia ottenendo una valutazione d'aula di 4.8 su 5 per ogni variabile di giudizio. Fabio cattura sempre l'audience rendendo semplice una materia in se molto complessa.

BIOGRAFIA

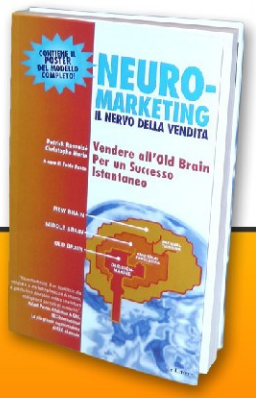
Fabio dirigente d'azienda ha viaggiato a lungo in oltre 30 paesi in tutto il mondo ricoprendo diversi ruoli come Amministratore Delegato e Direttore Commerciale di diverse organizzazioni medio grandi e concludendo accordi da svariati milioni di euro con grandi organizzazioni quali ENI, GSK ed ISS e sviluppando una passione per l'analisi e la comprensione dei processi decisionali in ambito commerciale e marketing. Fabio ha iniziato la propria carriera con Siemens dove ha contribuito alla messa a punto di diversi brevetti e al design di nuovi prodotti oltre che alla gestione di grandi clienti europei. Fabio è stato il primo a portare il neuro marketing in italia nel 2002 ed a curare la traduzione e pubblicazione del libro Neuromarketing: il nervo della vendita. E' in possesso di una Laurea in Ingegneria Elettronica e di un MBA presso la SDA Bocconi di Milano e sta terminando il secondo corso di laurea in Psicologia. Fabio rappresenta il riferimento per SalesBrain in Italia oltreché esserne partner globale

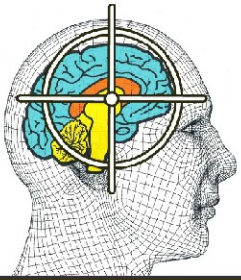
PARZIALE LISTA CLIENTI

Airbus, Alcatel, Axa, Ciena, First Internet Bank, GE, Hasselblad, Hitachi, Silicon Valley Bank, Varian, SwissLife, Helsana, Epson, Xerox, Italcementi, Microsoft, Roland, Casagrande, Ingram Micro, Donaldson, Banco Popolare, Alcea, Canon, Tecnomatic

RICONOSCIMENTI

2008 Vistage "Above and Beyond" Annual Speaker Award
2009 AMA "Next Big Thing in Marketing" Award -- nel 2007 vinto da YouTube





TRADOTTO IN OTTO LINGUE

SALES BRAIN

Via Tarquinio Prisco, 1 - 20123 - Milano
TEL. 0289059478
www.salesbrain.com