



EVOLUZIONE DEL SERVICE

Nuovi modelli di business

CONTESTO

La competitività delle imprese non dipende più soltanto dalla qualità delle macchine prodotte, ma dalla capacità di proporre sistemi, soluzioni e servizi che creano valore continuo per il cliente. Un passaggio culturale fondamentale, che apre nuove opportunità ma richiede competenze manageriali, tecniche e commerciali oggi non sempre diffuse.



In molti settori industriali avanzati, i ricavi generati dai servizi – manutenzione evoluta, assistenza digitale, contratti full-service, soluzioni basate su performance – hanno raggiunto livelli paragonabili, se non superiori, a quelli derivanti dalla vendita dei beni strumentali.

Nonostante il potenziale della servitizzazione, in molte aziende prevale ancora una visione **prodotto-centrica** che limita la capacità di sviluppare nuovi servizi, valorizzare il patrimonio installato e generare ricavi ricorrenti. Il percorso formativo qui proposto nasce proprio con l'obiettivo di accompagnare le imprese in questa trasformazione, fornendo strumenti concreti per individuare nuove aree di sviluppo, riprogettare l'offerta e costruire modelli di business sostenibili e orientati al cliente.

IL PERCORSO

Il percorso offre una visione completa e applicativa della trasformazione dei servizi industriali nel settore machinery.

Integra logiche strategiche, progettazione operativa e competenze commerciali, fornendo strumenti per strutturare servizi avanzati, migliorare i processi e sviluppare un modello service-oriented sostenibile nel tempo.

MACRO OBIETTIVI FORMATIVI

COMPRENDERE le logiche della servitizzazione e dei modelli PSS applicati al settore macchine e impianti

IDENTIFICARE opportunità di sviluppo servizi basate su ricavi ricorrenti e valore per il cliente

PROGETTARE e controllare servizi industriali complessi tramite processi, KPI e metodi operativi

INTEGRARE tecnologie digitali e dati nei servizi per abilitare soluzioni avanzate

POTENZIARE le competenze commerciali per la vendita di servizi e contratti avanzati

SUPPORTARE l'evoluzione aziendale verso un modello service-centric completo

LA STRUTTURA

Durata complessiva	24 ore
Metodologia didattica	Blended (2 moduli online + 1 in presenza)
Moduli formativi	3 totali
Periodo di realizzazione	da 16 Aprile al 19 Giugno 2026

DESTINATARI

Responsabili Service e After Sales

Direttori Commerciali e Business Development

Responsabili Prodotto, innovazione e sviluppo servizi

Coordinatori operativi e tecnici del service

Area Manager e figure commerciali coinvolte nella vendita di servizi

Professionisti impegnati nella gestione, progettazione e sviluppo del business dei servizi nel settore macchine, impianti e componentistica

1 TRASFORMARE IL BUSINESS CON I SERVIZI

16 Aprile 2026

| dalle 09.00 alle 13.00

| **Online**

24 Aprile 2026

| dalle 14.00 alle 18.00

| **Online**

Contenuti

- Cosa sta cambiando: i trend del mercato e dei clienti
- Dal prodotto alle soluzioni
- Strategie di crescita del business dei servizi
- Conoscere e classificare l'offerta di servizi
- Introduzione alla servitizzazione
- Opportunità, benefici e sfide della servitizzazione
- Il ruolo delle tecnologie digitali
- Attività pratica: innovare con i servizi

Obiettivi:

- Riconoscere il Service come vantaggio competitivo
- Comprendere le dinamiche della servitizzazione
- Applicare strumenti per progettare offerte prodotto-servizio

Giornata dedicata alle logiche dei servizi e alle opportunità per le aziende della meccanica strumentale.

ISCRIVITI



2 PROGETTARE, GESTIRE E CONTROLLARE I SERVIZI

26 Maggio 2026

| dalle 14.00 alle 18.00

| **Online**

05 Giugno 2026

| dalle 09.00 alle 13.00

| **Online**

Contenuti

- Progettare i servizi: service design, front/back line, prototipazione, co-creazione, validazione.
- Gestire i servizi: variabilità della domanda, capacità, complessità operativa, competenze del personale, casi pratici.
- Controllare i servizi: KPI qualità/costi/performance, interpretazione risultati, azioni correttive, customer experience, casi ed esercitazioni.

Obiettivi

- Applicare i principi del service design.
- Gestire servizi ad alta variabilità operativa.
- Misurare e migliorare performance e qualità tramite KPI e sistemi di controllo.

Modulo operativo dedicato alla progettazione, gestione e controllo dei servizi industriali, con focus su processi, KPI e miglioramento operativo.

ISCRIVITI



3 VENDERE SERVIZI AVANZATI

19 Giugno 2026

| dalle 09.00 alle 18.00

| **Presenza a Modena**

Giornata focalizzata
sulla vendita di servizi
avanzati e soluzioni
PSS nel settore
machinery, con
strumenti pratici e
simulazioni.

ISCRIVITI



Contenuti

- Fondamenti commerciali della servitization: strategie orientate ai servizi, vantaggi per costruttori e clienti, casi reali.
- Tipologie di soluzioni servizio: modelli PSS, servizi avanzati, revenue basati su outcome.
- Vendere soluzioni prodotto-servizio: analisi dei bisogni, strumenti TCO/OEE/KPI, presentazione e negoziazione.
- Pianificazione commerciale: inserimento dei servizi nel piano commerciale, forecast, pipeline.
- Workshop e simulazioni: esercitazioni su casi reali e piano d'azione finale.

Obiettivi

- Presentare e negoziare offerte di servizio in modo competitivo.
- Comprendere e comunicare il valore della servitizzazione.
- Integrare servizi e PSS nella pianificazione commerciale e nella pipeline.

METODOLOGIA DIDATTICA

La metodologia didattica prevede un approccio blended che combina sessioni online interattive e una giornata in presenza.

Le lezioni includono esercitazioni pratiche, analisi di casi reali provenienti dal settore machinery, attività collaborative, Q&A e momenti di confronto con il docente.

Le attività di role play e simulazione permettono ai partecipanti di esercitarsi su situazioni tipiche dei processi di service design, gestione operativa e vendita di servizi avanzati.

L'obiettivo è fornire strumenti immediatamente applicabili in azienda, con un taglio concreto e orientato al miglioramento dei processi di service.



RELATORI

I primi due moduli sono sviluppati in collaborazione con **ASAP – Associazione per gli Studi sull'Automazione e la Produzione**, centro nazionale di riferimento per la ricerca sulla servitizzazione.

Il modulo dedicato alla **vendita dei servizi** è invece guidato da un docente con lunga esperienza nel settore machinery, esperto nelle dinamiche commerciali tipiche di chi offre soluzioni avanzate e servizi a valore aggiunto.

FEDERICO ADRODEGARI

Ricercatore presso il Laboratorio RISE dell'Università di Brescia, dove svolge attività di ricerca, docenza e trasferimento su temi di operations, supply chain e service management. Dal 2022 è vice-direttore del Centro Interuniversitario ASAP. Nel corso della sua attività ha sviluppato e coordinato diversi progetti di ricerca e iniziative di supporto e formazione con aziende manifatturiere. Si occupa in particolare di digital transformation e servitizzazione, di innovazione dei modelli di business e delle operations. Su questi temi è relatore in convegni nazionali e internazionali ed autore di numerose pubblicazioni scientifiche e divulgative.

MARIO RAPACCINI

Professore di Strategia aziendale e di Gestione dell'innovazione presso la Scuola di Ingegneria dell'Università di Firenze. Svolge da oltre 20 anni ricerca sulla servitizzazione e sulla trasformazione digitale delle aziende manifatturiere. Attualmente è direttore scientifico del Centro Interuniversitario di Ricerca sulla servitizzazione delle imprese industriali ("ASAP"). È stato principal investigator in numerosi progetti di ricerca nazionali e internazionali, ed è autore di oltre 130 pubblicazioni sulla servitizzazione.

MARTINO CARANTI

Ingegnere con una ventennale esperienza in ambito commerciale (sales & marketing), maturata sia in aziende di packaging dell'area bolognese sia in note multinazionali e contesti internazionali, supportata da una solida competenza tecnica.

È Direttore Commerciale e gestisce canali distributivi e reti di agenti, con una significativa esperienza nella gestione di team e nello sviluppo dei mercati esteri.

IN COLLABORAZIONE CON



PERCHÈ ISCRIVERSI ALL'INTERO PERCORSO

Il percorso è pensato per accompagnare aziende e professionisti in un'evoluzione strutturata verso modelli di servizio avanzati.

Ogni modulo approfondisce una fase chiave della trasformazione — strategia, progettazione, gestione operativa, vendita — contribuendo a costruire una visione completa e integrata del service nel settore machinery.

La partecipazione all'intero programma è fortemente consigliata per ottenere il massimo valore e sviluppare competenze coerenti, immediatamente applicabili e utili alla crescita del business dei servizi.

Ogni modulo è comunque autonomo e fruibile singolarmente, in funzione delle esigenze aziendali.

ISCRIVITI ALL'INTERO PERCORSO



QUOTE DI PARTECIPAZIONE

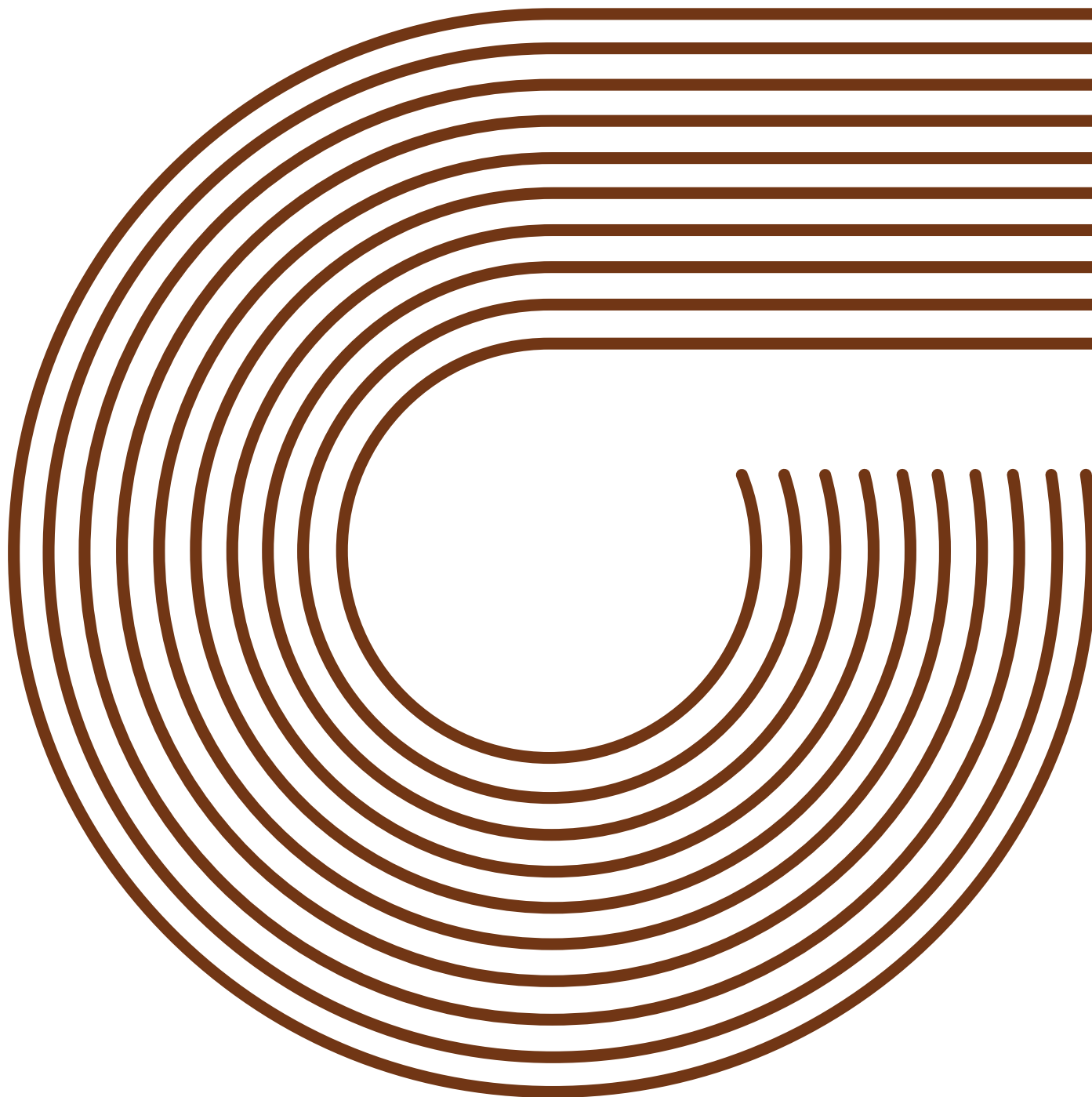
(per singolo partecipante)

		QUOTA partecipazione ASSOCIATO*	QUOTA partecipazione NON ASSOCIATO	
1	Trasformare il business con i servizi	16-24 aprile	€ 600	€ 750
2	Progettare, gestire e controllare i servizi	24 maggio 5 giugno	€ 600	€ 750
3	Vendere servizi avanzati	19 giugno	€ 600	€ 750
	Iscrizione INTERO percorso		€ 1.500	€ 1.900

La quota d'iscrizione è considerata al netto di iva

ULTERIORI INFORMAZIONI

- L'iscrizione ai corsi viene effettuata direttamente dal sito SBS, previa registrazione
- Per l'iscrizione di più partecipanti della medesima azienda, è previsto uno sconto del 10% sulla quota di partecipazione
- Il corso sarà attivato a raggiungimento di un numero sufficiente di partecipanti e la conferma sarà inviata tramite e-mail 7 giorni prima dell'inizio del corso.
- La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e **attestato di partecipazione**
- Si intendono aziende associate quelle aderenti a FEDERAZIONE MACCHINE: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC
- Possibilità di finanziare il corso tramite **Fondimpresa** e **Fondirigenti**.



IN COLLABORAZIONE CON



Associazioni aderenti a:



SBS - Scuola Beni Strumentali
Via Fossa Buracchione, 84 - 41126 Baggiovara (MO)
T. 39 059 472 6320
formazione@scuolabenistrumentali.it
www.scuolabenistrumentali.it

