



**COME
OTTENERE IL
MASSIMO
DALLA FIERA**



CONTESTO

Un corso per imparare a pianificare la partecipazione, gestire lo stand e misurare il ritorno dell'investimento.



MACRO OBIETTIVI FORMATIVI

Molte aziende del settore machinery partecipano ogni anno alle fiere di riferimento con budget significativi e un team dedicato. Poi tornano a casa con una valigia di biglietti da visita. E succede poco.

Il problema, quasi sempre, non è la fiera: è il metodo.

Obiettivi poco definiti, team non allineati, follow-up che si disperde, strumenti usati male o per niente.

Questo corso affronta ogni argomento da due prospettive complementari: quella dell'organizzazione fieristica e quella dell'azienda espositrice. Due voci, uno stesso tema - per capire entrambi i lati del tavolo e tradurre ogni contenuto in decisioni operative concrete.

LA STRUTTURA

Durata complessiva	15 ore
Metodologia didattica	Aula
Periodo di realizzazione	2 - 7 Aprile 2026

DESTINATARI

Responsabili marketing di aziende produttrici di macchinari, impianti e beni strumentali

Direttori commerciali e area manager che gestiscono la presenza fieristica

Chi coordina internamente più funzioni aziendali — marketing, commerciale, service, direzione — in occasione di un evento fieristico

Chi gestisce i rapporti con l'organizzazione della fiera e vuole farlo con più metodo

Cosa impari

- Leggere una fiera di settore come piattaforma di business e valutarne il potenziale in modo oggettivo
- Definire obiettivi di partecipazione distinti per area marketing, commerciale e comunicazione
- Costruire una roadmap operativa dalla decisione di partecipare fino al follow-up post-fiera
- Scegliere e integrare gli strumenti promozionali e digitali offerti dalla fiera
- Coordinare il team aziendale — marketing, commerciale, service, direzione — con ruoli e responsabilità chiari
- Gestire lo stand in modo efficace: ingaggio, contatti, clienti strategici, agenda appuntamenti
- Misurare i risultati con KPI concreti e costruire un debriefing utile all'edizione successiva
- Sensibilizzare i partecipanti su errori comuni e buone pratiche.



1 VISIONE STRATEGICA

02 aprile 2026

| dalle 09.30 alle 17.30

| **ADI Milano**

Contenuti

- Come funziona la fiera: obiettivi, logiche e ruolo nel settore machinery
- I buyer nel settore machinery: come selezionano, visitano e valutano gli espositori
- Comunicare con l'organizzazione della fiera: tempi, modalità e gestione delle informazioni
- Le opportunità di promozione: visibilità, co-marketing e strumenti
- La fiera come leva strategica: posizionamento, mercato, relazioni
- Definire gli obiettivi di partecipazione: marketing, commerciale e comunicazione

2 GESTIONE OPERATIVA

07 aprile 2026

| dalle 09.00 alle 17.30

| **ADI Milano**

Contenuti

- I servizi della fiera per gli espositori: strumenti pratici per aumentare l'efficacia
- I nuovi format fieristici: fisico-digitale, matching e piattaforme
- Progettare la partecipazione: pianificazione e roadmap operativa
- Messaggi chiave e storytelling: come presentare prodotto, tecnologia e valore
- Coordinare il team aziendale: marketing, commerciale, service e direzione
- Gli strumenti operativi: CRM, agenda appuntamenti, raccolta lead digitale
- Gestire lo stand: ingaggio, contatti, clienti strategici e attività live
- Misurare e capitalizzare: KPI, follow-up e reportistica post-fiera

QUOTE DI PARTECIPAZIONE (per singolo partecipante)		QUOTA partecipazione ASSOCIATO*	QUOTA partecipazione NON ASSOCIATO
Iscrizione INTERO corso		€ 700	€ 875

La quota d'iscrizione è considerata al netto da iva

ISCRIVITI



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: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC.
- Possibilità di finanziare il corso tramite **Fondimpresa** e **Fondirigenti**.





IN COLLABORAZIONE CON



acimall
ITALIAN WOODWORKING TECHNOLOGY ASSOCIATION



Associazioni aderenti a:



FEDERAZIONE
CONFINDUSTRIA MACCHINE
per Ceramica, Legno, Plastica e Gomma,
Imballaggio e Confezionamento

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

