Corso - 02/04/2026

Come ottenere il massimo dalla fiera: strumenti e best practice per le aziende del machinery

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

Obiettivi

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.

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.

Programma

Modulo 1 · Visione strategica

- 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

Modulo 2 · Gestione operativa

- 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

Ulteriori informazioni

- 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 alla FEDERAZIONE CONFINDUSTRIA MACCHINE: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC .
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

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

Durata

15 ore

Quota di adesione:

700,00 € + IVA a persona per le aziende associate

875,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

02/04/2026 09.00-17.30 - Modena

07/04/2026 09.00-17.30 - Milano

Allegati

» Scarica la Brochure