

News - 06/08/2025

Vendita tecnica: il valore nasce prima dell'incontro

Posizionamento, conoscenza del cliente e analisi della concorrenza sono le fondamenta della vendita moderna. Un approccio strategico, oggi potenziato anche dall'intelligenza artificiale.

In un contesto industriale sempre più competitivo, dove il cambiamento tecnologico corre più veloce dei cicli di vendita, il ruolo del venditore di beni strumentali non può più limitarsi alla conoscenza del prodotto. Deve **comprendere il mercato**, saper interpretare il cliente prima dell'incontro e **comunicare con efficacia**. In una parola: deve evolversi.

Ed è proprio su questa trasformazione che si fonda il **primo workshop** del percorso **TECHNICAL SALES IN ACTION**, il progetto formativo pensato per ridefinire l'approccio alla vendita nel settore dei beni strumentali.

Vendere è questione di intelligence... e comunicazione

Ogni trattativa nasce molto prima della stretta di mano. Comincia quando il venditore **interpreta i segnali del mercato**, comprende i punti di forza e debolezza della propria azienda rispetto ai competitor e **conosce chi ha davanti**. Non si tratta di prepararsi a un incontro: si tratta di costruire una vera strategia informativa e relazionale che trasforma ogni visita in una concreta opportunità.

Oggi, grazie all'**intelligenza artificiale**, il venditore può simulare il processo decisionale del cliente e costruire strumenti avanzati di analisi competitiva, arrivando all'incontro con una mappa precisa e aggiornata del contesto in cui si muove.

Il workshop **"Ingredienti principali della vendita: intelligence e comunicazione"** è pensato proprio per questo: dotare i partecipanti di un approccio moderno e strategico alla vendita, in cui intelligenza di mercato e abilità comunicative sono asset fondamentali.

Cosa imparerai nel primo modulo

Con una didattica che alterna teoria, casi reali e roleplaying, tratterai:

- Il **posizionamento competitivo** della tua azienda
- Tecniche di **intelligence pre-incontro**: googling, social listening, analisi dell'interlocutore
- **Studio della concorrenza** e valutazione del cliente
- Visualizzazione di obiettivi chiari e misurabili per ogni visita
- Miglioramento delle tue **abilità comunicative personali**

Il corso è condotto da due consulenti senior esperti in formazione commerciale e comunicazione, affiancati da un direttore commerciale con oltre vent'anni di esperienza nel settore packaging.

Perché partecipare

Questo modulo rappresenta il **primo tassello di un percorso formativo completo**, pensato per chi desidera distinguersi nella vendita di beni strumentali. È rivolto a venditori di ogni livello che operano in ambienti tecnici e complessi, dove relazione e preparazione sono tanto importanti quanto l'offerta commerciale.

Vuoi portare le tue competenze di vendita al livello successivo?

Scopri il programma e iscriviti ora: **Ingredienti principali della vendita: intelligence e comunicazione**

Guarda anche il percorso completo **TECHNICAL SALES IN ACTION**