News - 07/07/2025

Technical Sales in Action

Il percorso formativo per tecnici commerciali del settore dei Beni Strumentali

SBS riconferma l'avvio dell'edizione 2025 per il percorso **best seller** dedicato alla formazione di **tecnici commerciali del settore dei Beni strumentali,** che anche quest'anno includerà gli **incontri dedicati all'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale applicata alla vendita**, introdotti con successo nel 2024.

Il percorso, giunto alla sua settima edizione, ha già accompagnato nella loro crescita oltre 100 tra commerciali e area manager del settore. All'interno del percorso *Technical Sales in Action*, i partecipanti acquisiranno strumenti pratici e strategie efficaci per la vendita di beni strumentali, insieme a competenze nell'analisi dei dati, nella ricerca di nuovi clienti e nell'automazione dei processi commerciali grazie all'AI.

A supporto dei partecipanti, SBS mette in campo due formatori qualificati e l'expertise di **Virginio Losi**, **direttore commerciale con oltre vent'anni di esperienza nel mondo del packaging.**

Technical Sales in Action

Dal 3 ottobre 2025

Blended (online + presenza)

60 ore di formazione

Il percorso si articola in questi appuntamenti:

Ingredienti principali della vendita: intelligence e comunicazione

3 ottobre 9-13 online

17 ottobre 9-13/14-18 in aula

20 ottobre 9-13 online

Obiettivi:

Comprendere il proprio posizionamento, conoscere i competitors e conoscere il cliente attraverso un'attività di "marketing per il venditore" per visualizzare il proprio obiettivo di visita.

Simulare il processo decisionale del cliente grazie all'AI e utilizzare l'AI per costruire strumenti di analisi della concorrenza. Prendere coscienza delle proprie capacità comunicative.

Intervista negoziale e tecniche di comunicazione

24 ottobre 9-13/14-18 in aula

31 ottobre 14-18 online

7 novembre 9-13 online

Obiettivi: Comprendere l'importanza dell'ascolto empatico per raccogliere i bisogni inespressi del cliente, catturare l'attenzione attraverso strategie di comunicazione e immedesimazione, costruire un clima di fiducia favorevole alla preparazione della negoziazione.

La negoziazione di Beni Strumentali

14 novembre 9-13 online

21 novembre 9-13/14-18 in aula

28 novembre 9-13/14-18 in aula

Obiettivi: Utilizzare tools di AI per attività di Social Selling e LinkedIn data scraping e per anticipare le obiezioni dei clienti.

Trasmettere il valore di un impianto distogliendo l'attenzione dal prezzo, gestire una trattativa di lunga durata mantenendo un alto grado di engagement, gestire abilmente trattative con gruppi d'acquisto, identificando il decisore, comprendere l'importanza del rapporto nella fase post-vendita. Esercitazioni pratiche in presenza.

Confronto col veterano

12 dicembre 9-13/14-18 in aula

Obiettivo: Feedback sull'esito degli atteggiamenti attivati a seguito del percorso formativo e definizione delle aree di miglioramento.

NB: tutti i corsi inseriti nel percorso formativo sono acquistabili anche singolarmente.

Si ricorda che:

- sono previste scontistiche per l'acquisto di più partecipazioni
- le iscrizioni dovranno pervenire entro 7 giorni lavorativi dall'avvio del corso
- per ulteriori informazioni l'ufficio formazione di **SBS** è a disposizione degli interessati (formazione@scuolabenistrumentali.it).