

Percorso formativo -

Executive Program - Sales Management nel Settore Machinery: dalla strategia all'azione

Percorso che offre una visione completa del ruolo del Direttore Commerciale, con un approccio pragmatico che integra le strategie di mercato tipiche del settore machinery, la gestione del team di vendita e il controllo delle performance commerciali.

La funzione commerciale, nel mondo delle macchine e degli impianti, sta vivendo una trasformazione profonda. Mercati complessi, cicli di vendita lunghi e progetti ad alto contenuto tecnico richiedono una Direzione Commerciale capace di integrare visione strategica, gestione del team e controllo delle performance.

Questo percorso executive, completamente verticalizzato sul settore dei beni strumentali, offre ai partecipanti un quadro chiaro e operativo del ruolo, aiutandoli a tradurre la strategia in azioni concrete e misurabili.

Struttura del percorso

- ✓ **28 ore** di formazione
- ✓ **6 moduli** formativi consecutivi
- ✓ **In modalità blended** (online + presenza)

Destinatari:

Direttori Commerciali, Responsabili Vendite, Area Manager, imprenditori e figure in crescita nella funzione commerciale del settore macchine e impianti

1. Il ruolo del Direttore Commerciale

20 febbraio 2026 dalle 09:30 alle 13:00 - Presenza in Villa Marchetti (Modena)

Una panoramica completa sulle responsabilità strategiche e operative della Direzione Commerciale nel settore machinery, con particolare attenzione alle leve decisionali e alle priorità di gestione.

2. Piano di marketing strategico

20 febbraio 2026 dalle 14:00 alle 17:30 - Presenza a Modena

Strumenti e criteri per leggere il mercato, interpretare i trend e definire un posizionamento competitivo, coerente con canali distributivi e dinamiche del settore macchine.

3. Piano commerciale

27 febbraio 2026 dalle 09.30 alle 13.00 – Online

Dal marketing alla vendita: come costruire un piano commerciale efficace, definire obiettivi e pipeline, organizzare ruoli e attività della rete vendita.

4. Gestire e motivare il team commerciale (modulo acquistabile singolarmente)

6 e 13 marzo 2026 – dalle 09.30 alle 13.00 – Online

Competenze manageriali per selezionare, motivare e sviluppare un team tecnico-commerciale, con tecniche di coaching e criteri di valutazione oggettivi.

5. Budget, target e reporting (modulo acquistabile singolarmente)

20 marzo dalle 09.30 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.30 - Presenza a Modena

Metodi per impostare budget e target commerciali, utilizzare dashboard e indicatori di performance e prendere decisioni basate sui dati.

6. Follow-up e confronto strategico

10 aprile dalle 09.30 alle 13.00 - Online

Sessione conclusiva dedicata al consolidamento dei contenuti, alla definizione delle priorità operative e al confronto tra professionisti del settore machinery.

Ulteriori informazioni

- I moduli 4 e 5 sono gli unici acquistabili singolarmente
- 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.

Allegati

» [Scarica la brochure del percorso](#)



è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108