Corso - 11/12/2026

TSiA: Follow up - Confronto col veterano

Modulo disponibile solo per partecipanti che hanno frequentato almeno uno dei 4 workshop del percorso NEW "TECHNICAL" SALES IN ACTION - Ed.2026

Obiettivi

Il modulo ha l'obiettivo di consolidare quanto appreso durante il percorso, favorendo il confronto con l'esperienza diretta del settore e la definizione di un **piano d'azione commerciale** personale.

- Consolidare **apprendimenti, strumenti e comportamenti** sviluppati durante il percorso.
- Individuare **punti di forza, aree di miglioramento** e potenzialità ancora da esprimere.
- Confrontarsi su buone pratiche, criticità e situazioni reali della **vendita di beni strumentali**.
- Definire il passo successivo del proprio **piano d'azione personale** per trasferire in azienda quanto appreso.

Programma

Grazie al **confronto con professionisti esperti nella vendita** di beni strumentali, il modulo conclusivo alterna momenti di feedback, analisi dell'esperienza maturata durante il percorso, confronto operativo e definizione del piano d'azione personale.

1. Feedback sui cambiamenti attivati durante il percorso
2. Confronto sulle buone pratiche applicabili nella vendita di beni strumentali
3. Analisi del proprio potenziale commerciale e delle aree di miglioramento
4. Pianificazione delle prestazioni e orientamento agli obiettivi
5. Consolidamento degli strumenti acquisiti nei moduli precedenti
6. Definizione del passo successivo del piano d'azione personale

Il corso è il quinto modulo di un percorso completo sulla vendita di beni strumentali.

>>> SCOPRI IL PERCORSO COMPLETO

Ulteriori informazioni

- La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale, attestato di partecipazione e pranzo di lavoro.
- Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

Destinatari

Il modulo si rivolge ai partecipanti del percorso NEW "TECHNICAL" SALES IN ACTION che desiderano consolidare strumenti, comportamenti e buone pratiche acquisiti durante la formazione.

- **Tecnici commerciali** e venditori di beni strumentali
- **Area Manager**, **Key Account Manager** e figure commerciali territoriali
- **Sales Manager** e **Responsabili Commerciali**
- Professionisti del settore **machinery**, impiantistica, automazione e componentistica industriale

Durata

7 ore

Quota di adesione:

350,00 € + IVA a persona per le aziende associate

450,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

11/12/2026 09.30-17.30 - Modena