News - 17/12/2025

Executive Program SBS: Sales Management nel Settore Machinery

Dalla strategia all'azione per rafforzare la Direzione Commerciale nelle aziende di macchine e impianti

SBS – Scuola Beni Strumentali lancia un nuovo **Executive Program** dedicato al **Sales Management nel settore Machinery**, un percorso formativo pensato per supportare Direttori Commerciali, Responsabili Vendite e figure in crescita verso ruoli di coordinamento commerciale.

Il programma **"Sales Management nel Settore Machinery – Dalla strategia all'azione"** si svolgerà nel periodo **febbraio–marzo 2026**, con una formula blended che alterna sessioni in aula e incontri online, per una durata complessiva di **28 ore**.

Il percorso nasce dall'esigenza, sempre più evidente nelle aziende di macchine e impianti, di **rafforzare la Direzione Commerciale come leva strategica**, capace di governare mercati complessi, guidare il team di vendita e tradurre gli obiettivi aziendali in risultati concreti e sostenibili.

L'obiettivo del programma è fornire **strumenti operativi, metodo e visione**, integrando strategia di mercato, pianificazione commerciale, gestione delle persone e controllo delle performance, con un approccio fortemente settoriale e pragmatico.

Contenuti del percorso

Il programma propone una visione completa del ruolo della Direzione Commerciale nel mondo machinery, articolata in sei moduli formativi:

- **Il ruolo del Direttore Commerciale**
  Evoluzione del ruolo, leve di gestione, relazione con Marketing e Direzione Generale, KPI e strumenti di pianificazione.
- **Piano di marketing strategico**
  Analisi di mercato, segmentazione, posizionamento competitivo e canali di vendita, con dati e insight del Centro Studi associativi.
- **Piano commerciale**
  Dalla strategia al piano operativo: obiettivi, pipeline, organizzazione della rete vendita e allineamento marketing–vendite.
- **Gestire e motivare il team commerciale**
  Selezione, coaching, feedback e sviluppo delle competenze manageriali per guidare il team di vendita.
- **Budget, target e reporting**
  Dal business plan al budget commerciale, forecasting, dashboard e analisi degli scostamenti a supporto delle decisioni.
- **Follow-up e confronto strategico**
  Consolidamento degli strumenti, condivisione di best practice e confronto sulle sfide future del ruolo nel settore Machinery.

A chi si rivolge

Il percorso è dedicato a professionisti che operano nelle aziende di macchine e impianti, in particolare:

- Direttori Commerciali e Responsabili Vendite
- Area Manager Italia ed Estero
- Imprenditori che vogliono strutturare o rafforzare la funzione commerciale
- Figure in crescita verso la Direzione Commerciale

Dettagli organizzativi

Periodo: dal 13 febbraio al 27 marzo 2026
Durata: 28 ore complessive
Modalità: formula blended (aula + online)
Partecipazione: percorso completo

Il programma rappresenta un'opportunità formativa per le imprese del mondo machinery che desiderano **rafforzare la propria Direzione Commerciale**, dotandosi di strumenti concreti per competere in mercati complessi, globali e ad alta pressione competitiva.

Iscriversi qui

Per ulteriori informazioni: **f.vicinanza@scuolabenistrumentali.it**

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