



---

**Corso - 23/06/2026**

## **Value Based Selling**

**Corso di formazione in lingua inglese con applicazioni pratiche sulla vendita del valore**

### **Obiettivi**

La vendita basata sul valore rappresenta un approccio fondamentale per distinguersi nel mercato competitivo odierno. Questo corso è progettato per i professionisti che desiderano superare la semplice vendita di prodotti o servizi, concentrandosi invece sulla creazione di valore percepito per il cliente.

### **Programma**

Impareremo:

- A identificare e comunicare ciò che realmente conta per il cliente, personalizzando la proposta commerciale in modo che risponda alle sue esigenze specifiche.
- Le tecniche pratiche e strategie efficaci per costruire relazioni di fiducia e dimostrare concretamente il valore offerto, trasformando così le trattative in opportunità di crescita reciproca.
- A scoprire come la vendita basata sul valore può non solo soddisfare le aspettative dei clienti, ma anche superarle, creando un vantaggio competitivo sostenibile

### **Ulteriori informazioni**

- Sono previste scontistiche per l'acquisto di più partecipazioni.
- 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 alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.
- Possibilità di realizzare il corso direttamente in azienda.
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

### **Durata**

3 ore

### **Quota di adesione:**

**250,00 € + IVA a persona per le aziende associate**

300,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

### **Date e Sedi di svolgimento**

23/06/2026 14.30-17.30 - ONLINE