Corso - 10/09/2025

Argomentare la vendita tramite il TCO (total cost of ownership)

Un corso per imparare a utilizzare il TCO come leva commerciale

Obiettivi

Il corso ha i seguenti obiettivi:
Dimostrare al cliente il costo di acquisto ed i costi che sosterrà per gestirlo.
Evidenziare come il valore di un prodotto è il risultato della moltiplicazione fra il valore percepito dal cliente - prezzo di acquisto, costi di gestione che sosterrà durante la vita del prodotto per utilizzarlo, e il valore per l'azienda produttrice - costi di progettazione, di produzione, di vendita e di post-vendita.
Creare opportune tabelle per confrontare le offerte

Programma

Il TCO – Total Cost of Ownership è un metodo che permette di valutare **tutti i costi legati a un prodotto**, non solo quelli di acquisto. È uno strumento utile per confrontare la propria offerta con quella della concorrenza, mostrando al cliente il **valore reale nel tempo**.

Conoscere e usare il TCO aiuta a spiegare al cliente perché una soluzione, anche se più costosa all'inizio, può essere più vantaggiosa nel lungo periodo.

Durante il corso verranno trattati i seguenti punti:

• Che cos'è il TCO e da cosa è composto

- Il concetto di costo totale di possesso
- Le principali componenti di costo da considerare
- (acquisto, uso, manutenzione, smaltimento, ecc.)

• Come si calcola il TCO per macchine, impianti e attrezzature

- La mappatura del ciclo di vita del prodotto
- L'individuazione delle fonti di costo
- La stima dei costi nel tempo
- Il calcolo dei ricavi o dei benefici lungo la vita del prodotto
- Il concetto di valore attuale netto (VAN) per confrontare costi e ricavi nel tempo

• Il TCO visto con gli occhi del commerciale

- Come usare il TCO per valorizzare la propria offerta
- Come mettere a confronto il proprio prodotto con quello della concorrenza
- Come costruire tabelle semplici ed efficaci da usare con il cliente

• Il TCO come input per la progettazione

- Come i dati raccolti dal TCO possono orientare le scelte di progetto
- Come migliorare il prodotto pensando al costo totale per il cliente

Metodologia didattica: il corso verrà svolto online, su piattaforma di videoconferenza Zoom, con una didattica altamente interattiva

Ulteriori informazioni
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.

Destinatari
Responsabili e addetti Commerciale, Venditori e agenti

Durata
8 ore

Quota di adesione:
500,00 € + IVA a persona per le aziende associate
625,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento
10/09/2025 14.00-18.00 - ONLINE
16/09/2025 14.00-18.00 - ONLINE