

Corso - 15/10/2025

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

Un corso per imparare a utilizzare il TCO come leva commerciale

Obiettivi

Nel mercato dei beni strumentali, vendere un prodotto o un servizio non significa più semplicemente presentare caratteristiche tecniche o ridurre il prezzo: i decisori aziendali valutano l'investimento considerando i costi nascosti e i ritorni nel lungo periodo. Il **Total Cost of Ownership (TCO)** è lo **strumento strategico che consente di guidare la trattativa** su basi oggettive, dimostrando il valore economico complessivo di una soluzione e supportando il cliente in scelte d'acquisto più consapevoli.

Questo corso fornisce a venditori, consulenti e responsabili commerciali una metodologia concreta per **calcolare, comunicare e utilizzare il TCO come leva competitiva**, trasformando la vendita in un'argomentazione centrata su numeri, benefici tangibili e valore nel tempo.

Il corso ha i seguenti obiettivi:

- Definire il TCO, comprendendone i componenti ed utilizzandolo come leva competitiva
- Imparare a vendere il TCO, strutturando comunicazione e KPI adeguati
- Calcolare il TCO, nella teoria e nella pratica, specificatamente per il settore dei beni strumentali
- Sfruttare il TCO nei parametri, nei valori, nelle valutazioni d'investimento e nell'approccio alla Servitization.

Programma

Il TCO – Total Cost of Ownership è un metodo che permette di valutare **tutti i costi legati a un asset**, non solo quelli di acquisto (e non solo quelli legati al prodotto). 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, attrezzature e servizi B2B

- La mappatura del ciclo di vita dell'asset
- L'individuazione delle fonti di costo
- La stima dei costi nel tempo
- Il calcolo dei ricavi o dei benefici lungo la vita dell'asset
- 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 nostro asset pensando al costo totale per il cliente

• Oltre il TCO

- KPI essenziali
- Valore e Valutazioni d'Investimento
- Strumento verso la Servitization

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

15/10/2025 14.00-18.00 - ONLINE

23/10/2025 14.00-18.00 - ONLINE



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