News - 30/07/2026

Prezzo o valore? Come gestire l'obiezione più comune nella vendita tecnica di beni strumentali

Quando il cliente si blocca sul numero, il problema raramente è il prezzo: è il valore che non è stato reso abbastanza chiaro

"Costa troppo." È probabilmente l'obiezione che ogni venditore tecnico di beni strumentali sente più spesso, e allo stesso tempo quella più fraintesa. Perché nella maggior parte dei casi non è davvero una questione di prezzo: è il sintomo di un valore che non è stato comunicato con sufficiente chiarezza.

Nel settore dei beni strumentali questo problema si presenta in una forma particolarmente insidiosa. Chi acquista un impianto o una macchina complessa raramente valuta solo il costo d'acquisto: entrano in gioco tempi di ammortamento, produttività, manutenzione, affidabilità nel tempo. Eppure, quando la trattativa si blocca, il numero scritto sull'offerta diventa l'unico punto su cui il cliente si concentra — e il venditore, spesso, si trova a rincorrere uno sconto invece di riportare la conversazione su ciò che conta davvero.

Perché il prezzo diventa un blocco psicologico

Quando il cliente fatica a staccarsi dal numero, quasi sempre significa che il valore della soluzione non è stato reso tangibile prima di quel momento. Tre cause ricorrenti:

Il valore non è stato quantificato. Dire che una macchina "dura di più" o "consuma meno" non basta: serve tradurre questi vantaggi in numeri concreti — ore di fermo evitate, risparmio energetico stimato, riduzione degli scarti — così che il cliente possa confrontarli con il prezzo, non isolarli da esso.

Il confronto è rimasto solo tecnico. Specifiche e prestazioni convincono chi valuta l'aspetto ingegneristico, ma spesso la decisione finale coinvolge anche chi guarda al ritorno economico o al rischio operativo. Se il venditore parla solo la lingua della macchina, perde chi in azienda ragiona in termini di costi e benefici.

Manca una relazione di fiducia consolidata prima della fase economica. Quando la discussione sul prezzo arriva prima che il cliente abbia percepito realmente la competenza e l'affidabilità dell'interlocutore, ogni cifra sembra automaticamente troppo alta.

Spostare la conversazione dal costo al beneficio

Il modo più efficace per gestire questa obiezione non è difendere il prezzo, ma aiutare il cliente a vedere l'intero orizzonte temporale dell'investimento: quanto costa non scegliere quella soluzione, in termini di inefficienze, fermi macchina o mancata competitività nel tempo. È un cambio di prospettiva che richiede metodo: sapere quali domande fare prima della trattativa, quali dati raccogliere, come costruire un'argomentazione che regga anche di fronte a un comitato d'acquisto con interessi diversi tra loro.

È esattamente su questo terreno che lavora il modulo **"La negoziazione di beni strumentali"**, all'interno del percorso **TSIA – New Technical Sales in Action** di SBS, giunto quest'anno alla decima edizione. Il modulo affronta nello specifico la gestione delle obiezioni legate al prezzo, la valorizzazione della soluzione oltre il costo immediato e le dinamiche di negoziazione con gruppi d'acquisto composti da interlocutori con priorità differenti.

Il percorso completo, in partenza il 2 ottobre e in programma fino all'11 dicembre, si sviluppa in 5 moduli per un totale di 65 ore, in formula blended tra Modena e formazione online, con la possibilità di iscriversi anche al singolo modulo.

[→ Scopri il programma completo e iscriviti a TSIA]

Allegati

» scarica la brochure