Percorso formativo -

Evoluzione del Service

Il Service da centro di costo a motore di valore e ricavi ricorrenti: leggere, progettare e vendere servizi avanzati nel settore machinery.
In partenza il 22 gennaio 2027

Nel settore dei beni strumentali il Service è sempre meno un centro di costo e sempre più un motore di valore, fidelizzazione e ricavi ricorrenti.
Questo percorso accompagna i partecipanti in modo progressivo: leggere la propria offerta di servizi, progettarne di nuovi a partire dal cliente e dalle tecnologie digitali, e venderli in modo efficace. Ogni blocco alterna teoria ed esercitazioni su casi reali del settore machinery, con il confronto diretto tra partecipanti di aziende diverse.

Struttura del percorso
✔ **24 ore** di formazione
✔ **3 moduli** formativi consecutivi
✔ **in presenza a Modena**

Destinatari:
Responsabili Service e After Sales, direttori commerciali e business development, responsabili prodotto e sviluppo servizi, area manager e figure commerciali coinvolte nella vendita di servizi.

1. Valorizzare il Service come leva strategica
22 gennaio 2027 dalle 09.00 alle 18.00 - Presenza a Modena
Dal prodotto ai servizi avanzati: modelli di servizio a confronto e lettura del proprio portafoglio. Il digitale come acceleratore (IoT, macchine connesse, servizi predittivi) e l'esperienza del cliente lungo il ciclo di vita della macchina.

2. Progettare e innovare i servizi
19 febbraio 2027 dalle 09.00 alle 18.00 - Presenza a Modena
Progettare nuovi servizi partendo dal cliente, tradurli in un modello di business sostenibile e misurarli con KPI di qualità, costi e performance.

3. Vendere servizi avanzati
12 marzo 2027 dalle 09.00 alle 18.00 - Presenza a Modena
Fondamenti commerciali della servitizzazione, vendita di soluzioni prodotto-servizio con strumenti TCO, OEE e KPI, presentazione e negoziazione dell'offerta e inserimento dei servizi nel piano commerciale. Workshop su casi reali con piano d'azione finale.

Il proseguimento: Pricing del Service
Dopo aver progettato e venduto servizi avanzati, il passo successivo è dare loro il prezzo giusto. Il corso **Pricing del Service** approfondisce la definizione dei prezzi di ricambi, interventi e contratti di assistenza.

Ulteriori informazioni

- Per l'iscrizione di più partecipanti della medesima azienda, è previsto uno sconto del 10% sulla quota di partecipazione.
- 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, attestato di partecipazione e pranzo di lavoro.
- Si intendono aziende associate quelle aderenti alla FEDERAZIONE CONFINDUSTRIA MACCHINE: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC.
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.