

Percorso formativo -

Technical Sales in Action

Percorso completo sulle strategie di vendita, dall'intelligence alla trattativa, che offre soluzioni pratiche e concrete per la vendita di Beni Strumentali

Dal 03 ottobre 2025

Il percorso prevede:

- › una completa verticalizzazione sul mondo dei beni strumentali
- › formazione teorica e pratica altamente interattiva, con utilizzo di role-playing e case history di settore
- › docenti qualificati esperti sulle tematiche di vendita e comunicazione, testimonials con ventennale esperienza nella vendita dei beni strumentali, consulenti aziendali esperti nei processi di digitalizzazione e di innovazione, esperti associativi in materia di transizione 5.0
- › 1 incontro finale di feedback e follow-up, al termine del percorso, in presenza*
- › Accompagnamento nella creazione di un piano di azione personale

Struttura del percorso

✓ ☐ **60 ore** di formazione

✓ ☐ **4 moduli** formativi

✓ ☐ in modalità "blended", (on line e in presenza*)

Destinatari:

Tecnici venditori di Beni Strumentali, ad ogni livello

1. Ingredienti principali della vendita: Intelligence e comunicazione

Comprendere il proprio posizionamento, conoscere i competitors e conoscere il cliente attraverso un'attività di "marketing per il venditore" per visualizzare il proprio obiettivo di visita.

Simulare il processo decisionale del cliente grazie all'AI e utilizzare l'AI per costruire strumenti di analisi della concorrenza. Prendere coscienza delle proprie capacità comunicative.

2. Intervista negoziale e tecniche di comunicazione

Comprendere l'importanza dell'ascolto empatico per raccogliere i bisogni inespressi del cliente, catturare l'attenzione attraverso strategie di comunicazione e immedesimazione, costruire un clima di fiducia favorevole alla preparazione della negoziazione.

3. La negoziazione di Beni Strumentali

Utilizzare tools di AI per attività di Social Selling e LinkedIn data scraping e per anticipare le obiezioni dei clienti.

Trasmettere il valore di un impianto distogliendo l'attenzione dal prezzo, gestire una trattativa di lunga durata mantenendo un alto grado di engagement, gestire abilmente trattative con gruppi d'acquisto, identificando il decisore, comprendere l'importanza del rapporto nella fase post-vendita. Esercitazioni pratiche in presenza.

4. FOLLOW UP: Confronto col veterano

Feedback sull'esito degli atteggiamenti attivati a seguito del percorso formativo e definizione delle aree di miglioramento.

Ulteriori informazioni

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 alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.



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