Corso - 10/03/2027

Value Selling e Negoziazione per i fornitori di componenti

Corso di vendita e negoziazione per commerciali di componenti, sistemi e automazione

Obiettivi

Nella fornitura ai costruttori di macchine, il componente pesa poco sul costo della macchina e molto sulla sua affidabilità. Eppure il processo d'acquisto tende a ridurlo a una voce di costo da confrontare, e il fornitore viene percepito come sostituibile. Il corso insegna a **far riconoscere il valore del componente prima della trattativa** e a difenderlo durante.

Al termine i partecipanti saranno in grado di:

- **mappare il processo d'acquisto** del costruttore di macchine: chi decide, chi blocca, chi può sostenere la proposta;
- **quantificare il valore economico** del componente per il cliente: fermi, difetti e rischi evitati;
- adattare il messaggio a **ufficio tecnico, acquisti e direzione**;
- **preparare la trattativa** con alternative, margini e concessioni definiti in anticipo;
- gestire **obiezioni e pressione sul prezzo** senza concessioni non pianificate;
- usare l'**intelligenza artificiale** per preparare la trattativa, in modo strutturato e riservato.

Programma

Giornata 1 – Diagnosi e preparazione (8 ore)

- Mappare la decisione d'acquisto: ufficio tecnico, acquisti, direzione
- Far emergere le criticità del cliente: fermi, scarti, ritardi verso il cliente finale
- Quantificare l'impatto economico di ciò che il componente evita
- Portare al cliente una prospettiva nuova sul suo processo
- Preparare la trattativa: interessi, alternative, margini, concessioni
- Laboratorio IA: analisi del cliente e simulazione delle obiezioni, con linee guida su riservatezza e limiti
- Esercitazione: piano di preparazione su un caso del settore o su una trattativa portata dal partecipante

Giornata 2 – La trattativa (8 ore)

- Aprire riformulando: dal prezzo al problema del cliente
- Argomentare il valore per interlocutore
- Distinguere le obiezioni tecniche da quelle usate come leva sul prezzo
- Riconoscere pressioni e tattiche e mantenere il controllo
- Concessioni: scambiare, mai regalare
- Chiudere e formalizzare l'accordo
- Role play su casi del settore: revisione prezzi con un cliente che ha un secondo fornitore, richieste aggiuntive a commessa avviata

Metodologia

Esercitazioni e role play per la maggior parte del tempo, su casi tipici del settore. Chi lo desidera può portare una propria trattativa, discussa in forma anonima. Ogni partecipante chiude il corso con un piano d'azione individuale e partecipa a un follow-up a distanza di alcune settimane.

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 a: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC .
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

Destinatari

Il corso è pensato per chi segue i clienti costruttori di macchine: **commerciali, area manager e tecnici commerciali**, compresi i tecnici che sono passati alla vendita e vogliono strutturare il loro approccio alla trattativa.

Durata

15 ore

Quota di adesione:

1.100,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.375,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

10/03/2027 09.30-18.00 - Milano

25/03/2027 09.30-18.00 - Milano