

**Corso - 13/11/2026**

## **La negoziazione di Beni Strumentali**

**3^ workshop del percorso speciale TECHNICAL SALES IN ACTION, il primo grande progetto di formazione specifica sulla vendita di Beni Strumentali**

### **Obiettivi**

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.

### **Programma**

Grazie alla presenza di un **docente qualificato, affiancato da un co-docente con esperienza ventennale come direttore commerciale in primarie aziende del settore del packaging**, i moduli verranno trattati alternando formazione teorica e pratica, utilizzo di roleplaying, case history, e con modalità operative ed esperienziali.

- La vendita di soluzioni ad alto costo
- L'offerta commerciale
- Legge del valore come elemento fondamentale in ogni trattativa di vendita
- Il valore nelle sue componenti, la trasmissione e comunicazione
- La gestione di una trattativa nel lungo periodo: mantenere alto l'engagement del buyer
- Venditore e consulente di vendita: come gestire le richieste di customizzazione del prodotto
- La trattativa con più interlocutori: gestire un gruppo d'acquisto
- Identificazione del decisore
- Gestione della relazione col gruppo e creazione dell'empatia con il decisore
- Come scegliere chi "scontentare"
- Come sciogliere il blocco psicologico del prezzo
- Gestione delle obiezioni
- Coltivare il rapporto nella fase post vendita
- Palestra di negoziazione: esercitazioni e simulazioni di casi reali di settore

Il corso è il terzo e ultimo modulo di un percorso completo sulla vendita di beni strumentali

**>>> [SCOPRI IL PERCORSO COMPLETO](#)**

### **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.

### **Destinatari**

Venditori di Beni Strumentali, ad ogni livello

### **Durata**

20 ore

### **Quota di adesione:**

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

1.250,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

### **Date e Sedi di svolgimento**

13/11/2026 09.00-13.00 - ONLINE  
20/11/2026 09.30-17.30 - Modena  
27/11/2026 09.30-17.30 - Modena



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