Percorso formativo -

Executive Program - Sales Director nel settore Machinery: dalla strategia all'azione

Il ruolo del Direttore Commerciale nel settore machinery: strategia di mercato, gestione del team, controllo delle performance e intelligenza artificiale, con un approccio pratico.
In partenza il 18 febbraio 2027

La funzione commerciale, nel mondo delle macchine e degli impianti, sta vivendo una trasformazione profonda. Mercati globali, cicli di vendita lunghi, progetti ad alto contenuto tecnico e, oggi, l'arrivo dell'intelligenza artificiale richiedono una Direzione Commerciale capace di integrare visione strategica, gestione del team e controllo delle performance.
Questo percorso executive, completamente verticalizzato sul settore dei beni strumentali, aiuta i partecipanti a tradurre la strategia in azioni concrete e misurabili. L'edizione 2027 è stata ridisegnata sulle indicazioni dei partecipanti: più aula, più tempo, più confronto e un'esercitazione pratica con l'AI in ogni modulo.

Struttura del percorso
✔ **46 ore** di formazione
✔ **6 moduli** formativi consecutivi
✔ in modalità blended (**in presenza a Modena + 2 mezze giornate online**)

Destinatari:
Direttori Commerciali, Responsabili Vendite, Area Manager Italia/Estero ed Export Manager, imprenditori e figure in crescita verso la Direzione Commerciale del settore macchine e impianti.

Requisito di partecipazione: avere responsabilità attuali o imminenti nella direzione e nel coordinamento di un team commerciale.

1. Il ruolo del Direttore Commerciale
18 febbraio 2027 dalle 09.00 alle 13.00 - Presenza in Villa Marchetti (Modena)
Responsabilità strategiche e operative della Direzione Commerciale nel settore machinery: KPI, priorità e rapporto con Marketing e Direzione Generale. Con l'AI: la propria scorecard di ruolo.

2. Marketing strategico: mercato, dati e canali di vendita
18 febbraio 2027 dalle 14.00 alle 18.00 e 2 marzo 2027 dalle 09.00 alle 18.00 - Presenza in Villa Marchetti (Modena)
Leggere il mercato con i dati dei Centri Studi delle associazioni, segmentazione B2B, value proposition e posizionamento, scelta dei canali di vendita in Italia e all'estero. Con l'AI: cluster di clienti e value proposition.

3. Piano commerciale
18 marzo 2027 dalle 09.00 alle 13.00 - Presenza in Villa Marchetti (Modena)
Dal piano marketing al piano commerciale: obiettivi, target, pipeline e organizzazione della rete vendita. Con l'AI: individuare trattative a rischio e priorità.

4. Il team commerciale: selezionare, gestire e motivare
Gestire e motivare il team: 18 marzo 2027 dalle 14.00 alle 18.00 - Presenza in Villa Marchetti (Modena)
Selezionare e trattenere i commerciali: 23 marzo 2027 dalle 09.00 alle 13.00 e 25 marzo 2027 dalle 14.00 alle 18.00 - Online
Coaching, feedback, motivazione e gestione dei conflitti; profilo del commerciale, colloquio di selezione, inserimento nei primi 90 giorni e retention dei talenti. Con l'AI: simulare un feedback difficile e supportare la selezione.

5. Budget, target e reporting
1 aprile 2027 dalle 09.00 alle 18.00 - Presenza in Villa Marchetti (Modena)
Il budget come sistema decisionale, forecasting e target setting, dashboard e analisi degli scostamenti. Con l'AI: scostamenti e forecast.

6. Follow-up e confronto strategico

29 aprile 2027 dalle 09.00 alle 16.00 - Presenza in Villa Marchetti (Modena)

Presentazione dei project work, peer feedback tra Direttori Commerciali e action plan a 90 giorni con l'AI. Pranzo e consegna dei certificati.

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, kit di prompt, light lunch nelle giornate in aula e attestato di partecipazione. A chi completa l'intero percorso viene rilasciato il certificato «Certified Sales Director» della propria associazione (SBS per le aziende non associate).
- Per le esercitazioni con l'AI ogni partecipante porta il proprio portatile.
- 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.