

Corso -

Argomentare la vendita tramite il TCO (total cost of ownership)

Un corso per apprendere ad usare il TCO come leva commerciale

Obiettivi

Il corso ha i seguenti obiettivi:

Dimostrare al cliente il costo di acquisto ed i costi che sosterrà per gestirlo.

Evidenziare come il valore di un prodotto è il risultato della moltiplicazione fra il valore percepito dal cliente - prezzo di acquisto, costi di gestione che sosterrà durante la vita del prodotto per utilizzarlo, e il valore per l'azienda produttrice - costi di progettazione, di produzione, di vendita e di post-vendita.

Creare opportune tabelle per confrontare le offerte

Programma

Il TCO, Total Cost of Ownership è un metodo per valutare tutti i costi di un prodotto, quindi non solo quelli dovuti al semplice acquisto. Permette pertanto di fare il confronto tra il proprio prodotto e quelli analoghi della concorrenza per poter valutare quale sia il più conveniente per il cliente, non solo considerando il prezzo di vendita, ma valutando anche tutti gli altri costi che il cliente sostiene o sosterrà durante il ciclo di vita del prodotto stesso. Tali costi sono legati sia alla gestione di tutte le attività legate all'acquisto, sia al funzionamento del prodotto nel caso si tratti di una macchina o impianto.

- Cosa è il TCO e quali sono le sue componenti
- Come calcolare il TCO di macchine, attrezzature, impianti:
 - o la mappatura del processo lungo tutto il ciclo di vita
 - o l'individuazione delle fonti di costo
 - o la stima e il calcolo dei costi
 - o il calcolo dei ricavi lungo tutto il ciclo di vita
 - o il concetto di valore attuale netto per attualizzare i costi
- Il TCO dal punto di vista del Commerciale che deve promuovere il proprio prodotto confrontandolo con quelli della concorrenza. Come creare tabelle di confronto.
- Il TCO come input di progetto per i Progettisti

Metodologia didattica: il corso verrà svolto online, su piattaforma di videoconferenza Zoom, con una didattica altamente interattiva

Destinatari

Responsabili e addetti Commerciale, Venditori e agenti

Durata

8 ore

Quota di adesione:

350,00 € + IVA a persona per le aziende associate

450,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

Edizione da programmare.

