

News - 11/09/2025

La partita della negoziazione si gioca sul lungo periodo

Strategie e strumenti per mantenere alta l'attenzione, gestire gruppi decisionali e superare le obiezioni.

“La capacità di negoziare non è saper ottenere un prezzo, ma saper costruire accordi duraturi.”
(Sergio Marchionne)

Nel mondo dei beni strumentali, la negoziazione è una partita che si gioca su più tavoli contemporaneamente: contratti che si prolungano per mesi, richieste di customizzazione che mettono alla prova la sostenibilità dell'offerta, comitati d'acquisto con interessi divergenti, clienti che concentrano l'attenzione sul prezzo.

Il venditore tecnico non può limitarsi a “condurre la trattativa”: deve **diventare regista della complessità**, capace di guidare interlocutori diversi verso un accordo che non si esaurisce con la firma, ma che continua nella fase di post-vendita.

Trattative lunghe: come mantenere alta l'attenzione

Le negoziazioni di beni strumentali possono durare settimane o addirittura mesi. In questo arco di tempo, il rischio è che l'attenzione del buyer cali, che emergano dubbi o che la concorrenza riesca a inserirsi con nuove proposte.

Qui entra in gioco la capacità del venditore di **mantenere alto l'engagement**, rinnovando costantemente l'interesse e fornendo motivazioni fresche che alimentino la percezione di valore.

Quando il cliente non è uno solo

Sempre più spesso le decisioni di acquisto sono prese da gruppi o comitati. Il venditore si trova quindi davanti a più interlocutori: chi valuta le performance tecniche, chi guarda al ritorno economico, chi teme i rischi organizzativi.

In questi scenari, la negoziazione diventa una partita a più livelli:

- riconoscere i diversi ruoli,
- capire chi è il decisore reale,
- costruire empatia con ognuno senza perdere di vista l'obiettivo finale.

A volte, serve anche la lucidità di scegliere chi “scontentare” per non bloccare l'intera trattativa.

Superare il blocco del prezzo

Uno degli ostacoli più frequenti è il cosiddetto “blocco psicologico del prezzo”: il cliente che, pur riconoscendo il valore, non riesce a staccarsi dal numero scritto sull'offerta.

Qui il venditore diventa anche consulente: deve aiutare il buyer a spostare lo sguardo dal costo immediato al beneficio complessivo, facilitando una visione di lungo periodo.

Il valore della relazione post-vendita

La negoziazione non finisce con la firma. Anzi, proprio nella fase di post-vendita si gioca la possibilità di consolidare la relazione, creare fiducia e aprire la strada a nuove opportunità.

Per i beni strumentali, il rapporto che si costruisce dopo la consegna dell'impianto è spesso decisivo per trasformare un cliente in un partner duraturo.

Dal confronto alla palestra

Per affrontare queste sfide non bastano la teoria o le “buone pratiche”: serve sperimentare, mettersi in gioco, provare strategie in contesti realistici.

Per questo il terzo workshop del percorso **TECHNICAL SALES IN ACTION – La negoziazione di beni strumentali** è strutturato come una vera **palestra di negoziazione**, con simulazioni, roleplaying e casi reali guidati da un docente esperto e da un co-docente con ventennale esperienza nella direzione commerciale di aziende leader del packaging.

Il percorso

“La negoziazione di beni strumentali” è il terzo modulo del percorso **TECHNICAL SALES IN ACTION**, il primo programma formativo interamente dedicato alla vendita di beni strumentali.

Dopo aver lavorato su preparazione e ascolto, il percorso entra ora nel cuore della trattativa: la negoziazione.

È un passaggio fondamentale per venditori di ogni livello che vogliono imparare a gestire situazioni complesse, dove il prezzo è solo un tassello e la vera vittoria è costruire accordi solidi e duraturi.

Vuoi allenare le tue capacità di negoziazione e gestire con successo anche le trattative più complesse?

Scopri il programma e iscriviti ora: [La negoziazione di beni strumentali](#)

Guarda anche il percorso completo **TECHNICAL SALES IN ACTION**



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