

Corso - 02/10/2026

Ingredienti principali della vendita: intelligence e comunicazione

1^a workshop del percorso NEW TECHNICAL SALES IN ACTION, formazione specialistica per la vendita di beni strumentali.

Obiettivi

Il modulo ha l'obiettivo di fornire strumenti pratici per preparare in modo più efficace l'azione commerciale nella **vendita di beni strumentali**, migliorando l'analisi del cliente, del mercato e del contesto competitivo.

- **Preparare l'incontro commerciale** in modo strutturato, definendo obiettivi, informazioni da raccogliere e priorità di visita.
- Rafforzare la capacità di analizzare **cliente, mercato, concorrenti e posizionamento** della propria offerta.
- Utilizzare strumenti di **intelligence artificiale applicata alla vendita** per supportare l'analisi pre-incontro, la simulazione di scenari e la costruzione di argomentazioni commerciali.
- Costruire una comunicazione di vendita più mirata, consapevole e orientata al **valore della soluzione**.

Programma

Grazie alla presenza di docenti qualificati, affiancati da un **co-docente con esperienza ventennale** nella direzione commerciale di primarie aziende del settore **packaging e beni strumentali**, il modulo alterna formazione teorica e pratica, role play, case history, **strumenti AI** e attività operative ed esperienziali.

1. Intelligence e comunicazione come basi della vendita di beni strumentali
2. Conoscere la propria azienda, il mercato, il posizionamento e il valore dell'offerta
3. Preparare l'incontro commerciale: cliente, interlocutori, obiettivi e informazioni da raccogliere
4. Utilizzare fonti digitali, social network e strumenti AI per l'analisi pre-incontro
5. Analizzare i concorrenti e costruire confronti efficaci tra soluzioni
6. Simulare il processo decisionale del cliente e individuare punti di forza e debolezza dal punto di vista del buyer
7. Costruire argomentazioni commerciali più mirate, coerenti e orientate al valore

Il corso è il primo modulo di un percorso completo sulla vendita di beni strumentali

>>> SCOPRI IL PERCORSO COMPLETO

Ulteriori informazioni

- Sono previste scontiistiche per l'acquisto di più partecipazioni.
- 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 alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

Destinatari

Il modulo si rivolge a figure commerciali e tecnico-commerciali coinvolte nella vendita di beni strumentali, macchine, impianti, componenti e soluzioni tecniche complesse.

- **Tecnici commerciali** e venditori di beni strumentali
- **Area Manager, Key Account Manager** e figure commerciali territoriali
- **Sales Manager** e **Responsabili Commerciali**
- Professionisti del settore **machinery**, impiantistica, automazione e componentistica industriale

Durata

15 ore

Quota di adesione:

950,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.050,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

02/10/2026 09.30-17.30 - Modena

08/10/2026 09.00-13.00 - ONLINE

09/10/2026 09.00-13.00 - ONLINE



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