Corso - 26/11/2027

Gestire opportunità e previsioni di vendita

4^ 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 la **gestione delle opportunità commerciali**, della **pipeline** e delle **previsioni di vendita** nella vendita di beni strumentali, aiutando i partecipanti a definire priorità, azioni e decisioni commerciali più efficaci.

- Leggere e valutare le **opportunità commerciali** con criteri chiari e condivisi.
- Gestire la **pipeline commerciale** individuando priorità, stadi di avanzamento e prossime azioni.
- Comprendere la differenza tra **budget e forecast commerciale** e utilizzare le previsioni come strumento di gestione.
- Costruire **previsioni di vendita** più realistiche e utili alla gestione di trattative lunghe, complesse e ad alto valore.

Programma

Grazie alla presenza di un docente con esperienza diretta nella gestione commerciale, nello sviluppo di mercati e nel coordinamento di reti vendita nel settore machinery, il modulo alterna formazione teorica e pratica, analisi di casi, esercitazioni e attività operative sulla gestione delle opportunità e delle previsioni di vendita.

1. Contatti, opportunità e pipeline nella vendita di beni strumentali
2. Dalla qualificazione del contatto alla costruzione dell'opportunità commerciale
3. Categorie di opportunità e stadi di avanzamento della trattativa
4. Valutare una pipeline: criteri, indicatori e metodi di analisi
5. Velocità, quantità e qualità della pipeline come indicatori di performance commerciale
6. Azioni da programmare, attività da evitare e segnali da monitorare lungo il ciclo di vendita
7. Differenza tra budget e forecast commerciale
8. Il forecast come strumento di previsione, controllo e decisione commerciale
9. Metodi di previsione per beni strumentali, trattative lunghe e progetti complessi
10. Case study finale: analisi di una pipeline e costruzione di una previsione commerciale

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

>>> SCOPRI IL PERCORSO COMPLETO

Ulteriori informazioni

- Sono previste scontistiche 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
11 ore

Quota di adesione:
700,00 € + IVA a persona per le aziende associate
875,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento
26/11/2027 09.30-17.30 - Modena
03/12/2027 09.00-13.00 - ONLINE