Corso - 29/06/2026

Value Pricing: quanto vale davvero il mio prodotto?

Corso di formazione per imparare a individuare, comunicare e confrontare il valore del prodotto nella trattativa commerciale

Obiettivi

Nel settore delle **macchine e degli impianti**, il prezzo è spesso al centro della **trattativa commerciale**. Quando il cliente confronta solo il costo d'acquisto o chiede uno sconto, il commerciale deve saper spiegare in modo chiaro il **valore reale del prodotto**.

Il corso fornisce strumenti pratici per individuare i benefici del prodotto, adattarli ai diversi interlocutori e comunicarli in modo efficace durante la vendita, nei materiali commerciali e nel confronto con la **concorrenza**.

Il corso ha i seguenti obiettivi:

- individuare il **valore reale del prodotto** oltre la scheda tecnica;
- trasformare **caratteristiche e vantaggi** in benefici per il cliente;
- comunicare il valore ai diversi interlocutori coinvolti nella scelta;
- confrontare il proprio prodotto con la **concorrenza**;
- supportare il prezzo con **argomentazioni commerciali** più solide.

Programma

1 – Individuare il valore

- Oltre la solita scheda tecnica: la tabellina CVB su 3 colonne per esprimere al meglio:
  - caratteristiche;
  - vantaggi del prodotto;
  - benefici per il cliente.
- Esercitazione – Caso pratico: valutare e discutere 10 diverse tabelline CVB.

2 – Adattare il valore ai diversi interlocutori

- Chi apprezza il beneficio: ufficio acquisti, ufficio tecnico, utilizzatore?
- Interlocutori diversi, benefici diversi: la quarta colonna della tabellina CVB.
- Esercitazione: realizzare la tabellina CVB di uno dei propri prodotti.
- Raggruppare i benefici per categoria: come utilizzare la tabellina CVB per spiegare il valore del prodotto nei vari casi.
- La quinta colonna della tabellina CVB.
- Esercitazione su una tabellina precompilata.

3 – Comunicare il valore

- Rappresentazioni grafiche della tabellina CVB in funzione degli utilizzi:
  - per la formazione ai venditori;
  - per la realizzazione di depliant, infografiche e brochure;
  - per la scrittura di newsletter e mail;
  - per la comunicazione via social;
  - per la preparazione delle trattative commerciali.

4 – Comparare il valore e il prezzo

- Il prezzo del mio prodotto è davvero più alto della concorrenza?
- Come stimare le differenze tra prodotti comparabili grazie all'analisi Fishbein.
- Esercitazione Excel: applicare l'analisi Fishbein a un caso reale.
- Prezzi e concorrenza: la linea di equivalenza del valore, VEL, come strumento per valutare il posizionamento e prevedere le manovre sui prezzi.
- Caso di discussione.

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 e attestato di partecipazione.
- 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.

Destinatari

Responsabili e addetti commerciale, venditori, agenti, tecnici commerciali, product manager e figure marketing coinvolte nella valorizzazione del prodotto, nella preparazione di strumenti commerciali e nella comunicazione del valore al cliente.

Durata

8 ore

Quota di adesione:

600,00 € + IVA a persona per le aziende associate

750,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

29/06/2026 09.00-13.00 - ONLINE

06/07/2026 09.00-13.00 - ONLINE