

Percorso formativo -

Sales Skills Lab - English Edition

Corso in lingua inglese per professionisti delle vendite che lavorano in filiali e sedi internazionali.

Nel **settore machinery**, molte aziende operano attraverso **sedi estere, filiali commerciali, agenti internazionali** e team distribuiti in diversi Paesi. Spesso queste figure — pur essendo parte integrante del processo di vendita e del rapporto con il cliente — non possono accedere ai percorsi formativi in italiano.

Il Sales Skills Lab – English Edition nasce per rispondere a questa esigenza:

un **corso di formazione pratico**, interamente in lingua inglese, pensato per trasferire **competenze commerciali concrete** alle persone che lavorano nelle aziende del nostro settore ma **non parlano italiano**.

Attraverso laboratori online, simulazioni e un software di gamification, i partecipanti imparano ad applicare tecniche di vendita efficaci, utili per affrontare con professionalità le situazioni quotidiane che incontrano nel rapporto con clienti, partner o colleghi.

Struttura del percorso

- ✓ **18 ore** di formazione in lingua inglese
- ✓ erogato completamente in **lingua inglese**
- ✓ **6 moduli** fruibili anche singolarmente

Destinatari:

Professionisti delle aziende del settore machinery, macchine e impianti che utilizzano l'inglese come lingua principale di lavoro:

commerciali esteri, area manager internazionali, technical sales, figure coinvolte nei processi di vendita e negoziazione nelle filiali o sedi dislocate all'estero.

1. Building Trust - Costruzione del rapporto di fiducia

24 Marzo 2026 dalle 14:30 alle 17:30 - Online

Laboratorio interattivo dedicato alla creazione di relazioni di fiducia con il cliente, con esercitazioni pratiche e applicazioni reali.

2. Communicating Value - Comunicazione del valore

28 Aprile 2026 dalle 14:30 alle 17:30 - Online

Laboratorio per sviluppare tecniche efficaci nella comunicazione del valore dei propri prodotti o servizi.

3. Difficult Price Increase Conversation - Comunicazione di aumenti di prezzo

26 Maggio 2026 dalle 14:30 alle 17:30 - Online

Laboratorio dedicato alla gestione di conversazioni difficili con il cliente riguardo le variazioni dei prezzi.

4. Value Based Selling - Vendita basata sul valore

23 Giugno 2026 dalle 14:30 alle 17:30 - Online

Laboratorio per approfondire e applicare strategie di vendita che enfatizzano il valore per il cliente.

5. Closing Sales - Chiusura della vendita

21 Luglio 2026 dalle 14:30 alle 17:30 - Online

Laboratorio orientato a migliorare le abilità nella chiusura efficace delle trattative di vendita.

6. Negotiation Skills - Abilità di negoziazione

03 Settembre 2026 dalle 14:30 alle 17:30 - Online

Laboratorio pratico sulle tecniche di negoziazione per ottenere risultati ottimali e mantenere relazioni positive con i clienti.

Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito strumenti pratici e strategie avanzate per affrontare con successo le sfide della vendita, massimizzando il valore per il cliente e i risultati aziendali.

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.



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