Corso - 05/11/2026

La negoziazione di Beni Strumentali

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

Obiettivi

Il modulo ha l'obiettivo di rafforzare le competenze di **negoziazione nella vendita di beni strumentali**, aiutando i partecipanti a gestire trattative complesse, valorizzare la soluzione proposta e mantenere alta la relazione con il cliente durante cicli di vendita lunghi.

- Gestire **trattative complesse** valorizzando la soluzione oltre il prezzo.
- Rafforzare la capacità di negoziare con **decisori, influenzatori e gruppi d'acquisto**.
- Affrontare obiezioni, richieste di customizzazione e blocchi legati al prezzo con maggiore metodo.
- Utilizzare strumenti e simulazioni, anche **AI-assistite**, per preparare argomentazioni, obiezioni e scenari di trattativa.

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. La vendita di soluzioni tecniche ad alto valore economico
2. L'offerta commerciale come strumento di comunicazione del valore
3. Prezzo, valore e percezione del beneficio nella trattativa
4. Il valore nelle sue componenti: trasmissione, comunicazione e argomentazione
5. La gestione di una trattativa nel lungo periodo: mantenere alto l'engagement del buyer
6. Venditore e consulente di vendita: gestire le richieste di customizzazione del prodotto
7. La trattativa con più interlocutori: gestire decisori, influenzatori e gruppi d'acquisto
8. Identificazione del decisore e gestione della relazione con il gruppo
9. Come sciogliere il blocco psicologico del prezzo
10. Gestione delle obiezioni e preparazione degli scenari negoziali anche con il supporto dell'AI
11. Coltivare il rapporto nella fase post-vendita
12. Palestra di negoziazione: esercitazioni e simulazioni su casi reali di settore

Il corso è il terzo 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
20 ore

Quota di adesione:
1.100,00 € + IVA a persona per le aziende associate
1.250,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento
05/11/2026 09.00-13.00 - ONLINE
06/11/2026 09.30-17.30 - Modena
13/11/2026 09.30-17.30 - Modena