Corso - 03/02/2026

Argomentare la vendita tramite il TCO (total cost of ownership)

Un corso per imparare a utilizzare il TCO come leva commerciale

Obiettivi

Nel mercato dei beni strumentali, vendere un prodotto o un servizio non significa più semplicemente presentare caratteristiche tecniche o ridurre il prezzo: i decisori aziendali valutano l'investimento considerando i costi nascosti e i ritorni nel lungo periodo. Il **Total Cost of Ownership (TCO)** è lo **strumento strategico che consente di guidare la trattativa** su basi oggettive, dimostrando il valore economico complessivo di una soluzione e supportando il cliente in scelte d'acquisto più consapevoli.
Questo corso fornisce a venditori, consulenti e responsabili commerciali una metodologia concreta per **calcolare, comunicare e utilizzare il TCO come leva competitiva**, trasformando la vendita in un'argomentazione centrata su numeri, benefici tangibili e valore nel tempo.

Il corso ha i seguenti obiettivi:

- Definire il TCO, comprendendone i componenti ed utilizzandolo come leva competitiva
- Imparare a vendere il TCO, strutturando comunicazione e KPI adeguati
- Calcolare il TCO, nella teoria e nella pratica, specificatamente per il settore dei beni strumentali
- Sfruttare il TCO nei parametri, nei valori, nelle valutazioni d'investimento e nell'approccio alla Servitization.

Programma

Il TCO – Total Cost of Ownership è un metodo che permette di valutare **tutti i costi legati a un asset**, non solo quelli di acquisto (e non solo quelli legati al prodotto). È uno strumento utile per confrontare la propria offerta con quella della concorrenza, mostrando al cliente il **valore reale nel tempo**.

Conoscere e usare il TCO aiuta a spiegare al cliente perché una soluzione, anche se più costosa all'inizio, può essere più vantaggiosa nel lungo periodo.

Durante il corso verranno trattati i seguenti punti:

- Che cos'è il TCO e da cosa è composto
  - Il concetto di costo totale di possesso
  - Le principali componenti di costo da considerare
  - (acquisto, uso, manutenzione, smaltimento, ecc.)
- Come si calcola il TCO per macchine, impianti, attrezzature e servizi B2B
  - La mappatura del ciclo di vita dell'asset
  - L'individuazione delle fonti di costo
  - La stima dei costi nel tempo
  - Il calcolo dei ricavi o dei benefici lungo la vita dell'asset
  - Il concetto di valore attuale netto (VAN) per confrontare costi e ricavi nel tempo
- Il TCO visto con gli occhi del commerciale
  - Come usare il TCO per valorizzare la propria offerta
  - Come mettere a confronto il proprio prodotto con quello della concorrenza
  - Come costruire tabelle semplici ed efficaci da usare con il cliente
- Il TCO come input per la progettazione

- Come i dati raccolti dal TCO possono orientare le scelte di progetto
- Come migliorare il nostro asset pensando al costo totale per il cliente

● Oltre il TCO

- KPI essenziali
- Valore e Valutazioni d'Investimento
- Strumento verso la Servitization

Metodologia didattica: il corso verrà svolto online, su piattaforma di videoconferenza Zoom, con una didattica altamente interattiva

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 e attestato di partecipazione.
Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.
Possibilità di realizzare il corso direttamente in azienda.
Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

Destinatari

Responsabili e addetti Commerciale, Venditori e agenti

Durata

8 ore

Quota di adesione:

500,00 € + IVA a persona per le aziende associate

625,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

03/02/2026 09.00-13.00 - ONLINE
10/02/2026 09.00-13.00 - ONLINE