

**Corso - 02/10/2026**

## **Ingredienti principali della vendita: intelligence e comunicazione**

**1<sup>a</sup> 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 preparare in modo più efficace l'azione commerciale nella **vendita di beni strumentali**, migliorando l'analisi del cliente, del mercato e del contesto competitivo.

- **Preparare l'incontro commerciale** in modo strutturato, definendo obiettivi, informazioni da raccogliere e priorità di visita.
- Rafforzare la capacità di analizzare **cliente, mercato, concorrenti e posizionamento** della propria offerta.
- Utilizzare strumenti di **intelligence artificiale applicata alla vendita** per supportare l'analisi pre-incontro, la simulazione di scenari e la costruzione di argomentazioni commerciali.
- Costruire una comunicazione di vendita più mirata, consapevole e orientata al **valore della soluzione**.

### **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. Intelligence e comunicazione come basi della vendita di beni strumentali
2. Conoscere la propria azienda, il mercato, il posizionamento e il valore dell'offerta
3. Preparare l'incontro commerciale: cliente, interlocutori, obiettivi e informazioni da raccogliere
4. Utilizzare fonti digitali, social network e strumenti AI per l'analisi pre-incontro
5. Analizzare i concorrenti e costruire confronti efficaci tra soluzioni
6. Simulare il processo decisionale del cliente e individuare punti di forza e debolezza dal punto di vista del buyer
7. Costruire argomentazioni commerciali più mirate, coerenti e orientate al valore

Il corso è il primo modulo di un percorso completo sulla vendita di beni strumentali

**>>> SCOPRI IL PERCORSO COMPLETO**

### **Ulteriori informazioni**

- Sono previste scontiistiche 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**

15 ore

**Quota di adesione:**

**950,00 € + IVA a persona per le aziende associate**

1.050,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

**Date e Sedi di svolgimento**

02/10/2026 09.30-17.30 - Modena

08/10/2026 09.00-13.00 - ONLINE

09/10/2026 09.00-13.00 - ONLINE



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