



Corso - 26/02/2026

Tecniche avanzate di negoziazione per la vendita complessa

Corso avanzato di negoziazione per commerciali che gestiscono trattative tecniche e complesse nel settore macchine e impianti.

Obiettivi

Nel settore dei **beni strumentali**, dove la vendita riguarda sistemi complessi di **macchine e impianti**, la negoziazione richiede competenze avanzate: non si tratta solo di prezzo, ma di **valore tecnico**, servizi, performance e **ROI**. Le trattative con **buyer tecnici**, uffici acquisti strutturati e project manager industriali richiedono metodo, preparazione e capacità di guidare il processo negoziale.

Il corso fornisce strumenti concreti per gestire **vendite complesse** nel mondo **machinery**, migliorando sicurezza, controllo e capacità di difendere i margini. Al termine del percorso i partecipanti saranno in grado di:

- Gestire trattative **multi-attore** tipiche del settore macchine e impianti.
- Applicare tecniche di **negoziazione strategica** al contesto B2B industriale.
- Difendere il **valore tecnico e commerciale** anche in situazioni di forte pressione sui prezzi.
- Gestire in modo strutturato **obiezioni**, richieste di modifica, dilazioni e concessioni.
- Condurre la **chiusura del deal** senza ricorrere a sconti eccessivi, consolidando la relazione con il cliente.
- Aumentare la propria efficacia nelle trattative con buyer tecnici, uffici acquisti e clienti strutturati.

Programma

Modulo 1 – La struttura della vendita complessa

Le fasi della trattativa: dalla pre-negoziazione al closing tecnico-commerciale.

La gestione degli stakeholder nei buyer industriali.

Il ruolo della leva tecnica nei processi decisionali.

Modulo 2 – Tecniche di negoziazione strategica

Applicazione del metodo Harvard nel contesto B2B industriale.

BATNA e ZOPA: definire margini reali e scenari negoziali.

Preparazione alla trattativa: analisi della controparte e degli interessi nascosti.

Modulo 3 – Gestione delle obiezioni e del conflitto tecnico

Come rispondere a richieste di sconto, modifiche, dilazioni e compromessi tecnici.

Gestione del conflitto: difendere il valore senza irrigidire la relazione.

Come valorizzare la tecnologia quando il cliente parla solo di costi.

Modulo 4 – Chiusura del deal e follow-up

Tattiche di chiusura efficaci senza ricorrere a sconti eccessivi.

Gestione delle condizioni finali (tempi, collaudo, servizi, contratti).

Costruzione della relazione post-vendita e fidelizzazione nel B2B tecnico.

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

- **Commerciali senior** che gestiscono trattative tecniche e complesse
- **Area Manager** e **Export Manager** del settore macchine e impianti
- **Tecnico-commerciali** che dialogano con buyer e uffici acquisti industriali
- Professionisti coinvolti in negoziazioni ad alto valore nel mondo **machinery**
- Figure commerciali che devono difendere margini e valore tecnico nelle vendite B2B

Durata

14 ore

Quota di adesione:

700,00 € + IVA a persona per le aziende associate

875,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

26/02/2026 09.30-17.30 - Modena

05/03/2026 09.30-17.30 - Modena



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