

News - 28/07/2025

Vendita di beni strumentali: competenze strategiche per un mercato che cambia

Dalla comunicazione alla negoziazione, nuove sfide per i professionisti della vendita tecnica

“Le aziende B2B con una forza vendita ben formata e capace di usare strumenti digitali chiudono fino al 50% di trattative in più rispetto ai competitor tradizionali.”

(McKinsey & Company – Sales Growth Report)

Questa affermazione di McKinsey fotografa con precisione la trasformazione che sta attraversando il mondo della **vendita tecnica**. Oggi, nel settore dei **beni strumentali**, vendere significa molto più che conoscere a fondo il prodotto: serve comprendere il cliente, costruire relazioni solide, interpretare dati, saper comunicare valore e gestire trattative articolate nel tempo.

Il venditore tecnico non è più un profilo commerciale tradizionale. È una figura strategica che, oltre alle competenze tecniche, deve possedere abilità comunicative, capacità analitiche e padronanza degli strumenti digitali. In questo contesto, **formarsi diventa un vantaggio competitivo** per il singolo e per l'azienda.

Technical Sales in Action è un percorso pensato proprio per questo: offrire strumenti concreti a chi opera ogni giorno nella vendita di soluzioni complesse. Il programma unisce contenuti teorici e applicazioni pratiche, con simulazioni, esercitazioni, casi reali e il confronto diretto con esperti del settore.

I quattro moduli affrontano tutte le fasi della vendita:

- L'analisi del contesto e la preparazione della visita commerciale
- Le tecniche di comunicazione e l'ascolto attivo
- La gestione della negoziazione e delle obiezioni
- Il follow-up operativo e la costruzione di un piano d'azione personale

Il corso è erogato in modalità **blended**, con sessioni online e in presenza, pensate per combinare la flessibilità della formazione digitale con l'efficacia delle attività pratiche in aula. Tutti i contenuti sono pensati per il settore dei beni strumentali, con un forte orientamento pratico: dalla costruzione dell'intelligence alla gestione della relazione, fino all'uso di strumenti digitali, tra cui anche applicazioni basate su **intelligenza artificiale**.

Technical Sales in Action si rivolge a venditori tecnici, figure commerciali e professionisti che operano a diretto contatto con i clienti nel settore machinery. Si caratterizza per un taglio fortemente operativo, un approccio verticale sul comparto e il contributo di testimonial con esperienza concreta nella vendita di impianti, soluzioni e tecnologie complesse.

L'obiettivo dei corsi è rafforzare le competenze della forza vendita, fornendo un metodo applicabile sul campo, strumenti per valorizzare il proprio posizionamento, e modelli di comunicazione e negoziazione in linea con le sfide attuali.

Il **percorso formativo** ha una durata complessiva di 60 ore, suddivise in quattro moduli, e **prenderà il via il prossimo 3 ottobre**.

Le **iscrizioni sono aperte fino al 25 settembre**, con una **scontistica dedicata** a chi conferma la partecipazione **entro il 31 luglio**.

Scopri il programma e iscriviti ora: **TECHNICAL SALES IN ACTION**

SCARICA LA BROCHURE

