

Corso - 16/04/2026

Trasformare il business con i servizi

Corso di formazione per comprendere le logiche della servitizzazione nel settore machinery

Obiettivi

Nel **settore machinery**, la capacità di evolvere dal solo prodotto ai **servizi avanzati** rappresenta una leva decisiva di crescita e differenziazione. Questo corso fornisce le basi per comprendere come impostare un modello di **servitizzazione** efficace e sostenibile.

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- Comprendere i principi della **servitizzazione** e i suoi impatti sul modello di business
- Riconoscere le opportunità offerte da **innovazione di servizio** e tecnologie digitali
- Progettare le prime idee di **soluzioni prodotto-servizio (PSS)** basate sui bisogni del cliente

Programma

Introduzione alla servitizzazione

- Dal prodotto al servizio: logiche, opportunità, sfide
- Soluzioni integrate prodotto-servizio (PSS)
- Casi applicativi nel settore industriale

Modelli di business PSS

- Elementi chiave dei modelli orientati ai servizi
- Modelli transazionali, relazionali, performance-based
- Identificazione del valore per cliente e azienda

Innovazione e tecnologie abilitanti

- IoT, monitoraggio remoto, analytics
- Manutenzione avanzata e servizi proattivi
- Innovazione come leva competitiva

Strumenti per ideare soluzioni PSS

- Analisi dei bisogni
- Linee guida per definire una proposta PSS
- Valore, fattibilità, sostenibilità

Attività pratica & Takeaways

- Sintesi degli elementi chiave del corso
- Identificazione delle prime azioni attuabili in azienda

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

- Direzioni generali di aziende del settore macchine, impianti e componentistica
- Direzioni marketing e business development
- Responsabili strategia, prodotto e sviluppo nuovi servizi
- Responsabili Service / After Sales con ruolo di indirizzo strategico
- Responsabili R&S / ingegneria coinvolti nella definizione dell'offerta prodotto-servizio

Il percorso è particolarmente indicato per aziende che desiderano:

- evolvere verso modelli orientati ai servizi
- sviluppare ricavi ricorrenti
- integrare tecnologie digitali nell'offerta
- formare team interfunzionali sulla logica PSS

Durata

8 ore

Quota di adesione:

600,00 € + IVA a persona per le aziende associate

750,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

16/04/2026 09.00-13.00 - ONLINE

24/04/2026 14.00-18.00 - ONLINE



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