

Percorso formativo -

New technical Sales in Action - Ed.2026

Percorso completo per la vendita di beni strumentali: intelligence, comunicazione, negoziazione, pipeline e forecast.

Dal 2 ottobre 2026

Il percorso prevede:

- › una completa verticalizzazione sul mondo dei beni strumentali, macchine, impianti e soluzioni tecniche complesse
- › formazione teorica e pratica altamente interattiva, con utilizzo di role-playing, simulazioni, esercitazioni e case history di settore
- › utilizzo di strumenti AI a supporto dell'analisi commerciale, della preparazione della trattativa, della simulazione di scenari e della costruzione di argomentazioni di vendita
- › docenti qualificati esperti nelle tematiche di vendita, comunicazione, negoziazione, marketing, gestione commerciale, pipeline e forecast
- › 1 incontro finale di feedback e follow-up, al termine del percorso, in presenza
- › accompagnamento nella creazione di un piano di azione personale

Struttura del percorso

✓ **65 ore** di formazione

✓ **5 moduli** formativi

✓ **modalità blended**, con giornate online e in presenza a Modena

Destinatari:

Tecnici commerciali, Area Manager, Sales Manager e figure commerciali del settore machinery, impiantistica, automazione e componentistica industriale.

1. Ingredienti principali della vendita: Intelligence e comunicazione

2, 8 e 9 ottobre 2026 - 15 ore - Blended

Preparare l'azione commerciale attraverso analisi del cliente, mercato, concorrenti e obiettivi di visita. Il modulo introduce anche l'utilizzo dell'AI per supportare l'analisi pre-incontro e costruire argomentazioni di vendita più mirate.

2. Intervista negoziale e tecniche di comunicazione

29 e 30 ottobre 2026 - 14 ore - Presenza a Modena

Sviluppare ascolto, domande efficaci, comunicazione e tecniche di intervista negoziale per raccogliere informazioni rilevanti, costruire fiducia e orientare la relazione commerciale.

3. La negoziazione di Beni Strumentali

5, 6 e 13 novembre 2026 - 18 ore - Blended

Gestire trattative complesse, valorizzare la soluzione oltre il prezzo, affrontare obiezioni, richieste di customizzazione e gruppi d'acquisto. L'AI supporta la preparazione di scenari negoziali e argomentazioni.

4. Gestire opportunità e previsioni di vendita

20 e 27 novembre 2026 - 11 ore - Blended

Leggere e gestire opportunità commerciali, pipeline e priorità di vendita. Il modulo approfondisce anche budget, forecast e metodi di previsione per trattative lunghe e progetti complessi.

5. FOLLOW UP: Confronto col veterano

11 dicembre 2026 - 7 ore - Presenza a Modena

Consolidare quanto appreso, confrontarsi sulle buone pratiche applicabili e definire il passo successivo del proprio piano d'azione commerciale.

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, attestato di partecipazione e pranzo di lavoro per le giornate in presenza.
- Si intendono aziende associate a ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC .
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

Allegati

» [Scarica la brochure del percorso](#)



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