Corso - 15/01/2027

TCO e Servizi Avanzati: vendere il valore, non il prezzo

Dimostra il valore delle tue macchine con il TCO e vendi servizi che generano ricavi ricorrenti.

Obiettivi

Smetti di difendere il prezzo. Nel mercato dei beni strumentali i clienti valutano ogni investimento sui costi nel tempo e sul valore generato: se non sai dimostrarlo con i numeri, la trattativa si chiude sullo sconto.

Il corso "TCO e Servizi Avanzati" di SBS – Scuola Beni Strumentali è un percorso di formazione commerciale blended di 16 ore, online e in presenza a Modena, pensato per i costruttori di macchine e impianti. Insegna a calcolare e argomentare il **Total Cost of Ownership (TCO)** e a trasformarlo in **offerte di servizi avanzati** (contratti full service, uptime garantito, pay-per-use, monitoraggio remoto, manutenzione a canone) che generano ricavi ricorrenti.

Esci dal corso con il TCO di un tuo prodotto già calcolato e una proposta di servizio pronta da portare al cliente.

Al termine del percorso i partecipanti sapranno:

- Calcolare il TCO di macchine, impianti e servizi B2B e usarlo come leva competitiva in trattativa
- Costruire tabelle di confronto e KPI che dimostrano al cliente il valore economico nel tempo
- Riconoscere le opportunità dei modelli di business basati sul service e della Servitization, classificando la propria offerta di servizi avanzati e soluzioni prodotto-servizio (PSS)
- Presentare e negoziare offerte di servizio in modo competitivo
- Inserire i servizi nel piano commerciale, nel forecast e nella pipeline

Programma

Il percorso prevede 16 ore di formazione: 2 sessioni online da 4 ore e 1 giornata in presenza a Modena. Il primo modulo fornisce i numeri, il secondo li trasforma in proposte di servizio vendibili e negoziabili.

• MODULO 1 – Argomentare la vendita con il TCO
ONLINE – 2 sessioni da 4 ore

- Che cos'è il TCO e da cosa è composto
- Come si calcola il TCO per macchine, impianti e servizi B2B: ciclo di vita e fonti di costo
- Il TCO con gli occhi del commerciale: valorizzare l'offerta e confrontarla con la concorrenza
- Costruire tabelle semplici ed efficaci da usare con il cliente
- Oltre il TCO: KPI essenziali, valutazioni d'investimento, primo passo verso la Servitization

Tra il primo e il secondo modulo ogni partecipante applica il TCO a un prodotto della propria azienda: una breve esercitazione che diventa la base di lavoro per la giornata in aula.

• MODULO 2 – Vendere Servizi Avanzati
IN PRESENZA A MODENA – 1 giornata intensiva, ore 9.00-18.00

- Perché vendere servizi: vantaggi per il costruttore e per il cliente, casi reali del settore
- Le tipologie di offerta: servizi avanzati, soluzioni prodotto-servizio (PSS), modelli di pricing
- Vendere soluzioni prodotto-servizio: analisi dei bisogni, uso del TCO e dei KPI, negoziazione
- Pianificazione commerciale: inserire i servizi nel piano, nel forecast e nella pipeline
- Workshop e simulazioni su casi reali, con piano d'azione finale

Metodologia didattica: Approccio blended e fortemente pratico. Le sessioni online si svolgono su piattaforma Zoom con didattica interattiva; la giornata a Modena è dedicata a esercitazioni, casi reali del settore dei beni strumentali, role play e simulazioni di trattativa. L'esercitazione sul proprio prodotto tra i due moduli permette di applicare subito il TCO al proprio contesto aziendale.

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.
- Si intendono aziende associate quelle aderenti a: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC .
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

Destinatari

Il corso è rivolto alle funzioni commerciali e service delle aziende costruttrici di macchine, impianti e beni strumentali che vogliono **vendere sul valore anziché sul prezzo** e sviluppare l'offerta di servizi post-vendita e servizi avanzati:

- Direttori Commerciali e Direttori Service / After Sales
- Area Manager, Key Account Manager, Venditori e Agenti
- Business Development Manager
- Responsabili e addetti Service coinvolti nella vendita di contratti e servizi

Durata

16 ore

Quota di adesione:

850,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.055,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

15/01/2027 09.00-13.00 - ONLINE

29/01/2027 09.00-13.00 - ONLINE

12/02/2027 09.00-18.00 - Modena