



News - 19/04/2024

## Dal Service alla Servitization: nuovi modelli di business

La **servitization**, o **servitizzazione**, rappresenta un aspetto cruciale nell'evolversi dei paradigmi aziendali.

Essa indica **il passaggio dall'isolata vendita di un prodotto alla sua commercializzazione unitamente a servizi affini**. Questa strategia, sebbene impegnativa, consente alle imprese di instaurare relazioni più solide e durature con la clientela, incrementandone la fedeltà e garantendo flussi di entrata più costanti e prevedibili. Ciò si traduce in un maggior valore aggiunto e una netta differenziazione dalla concorrenza.

Attualmente, due sfide predominano in questo ambito: individuare le aree aziendali idonee a questa trasformazione e preparare il personale ad adottare un approccio più complesso.

A tal fine, **SBS** in collaborazione con il **centro interuniversitario per la ricerca Asap**, propone il percorso:

### DAL SERVICE ALLA SERVITIZATION

*da ottobre 2024 a marzo 2025*

I moduli formativi del percorso, fruibili anche singolarmente, sono:

#### 1. Il venditore mascherato

*8 e 21 ottobre dalle 9:00 alle 13:00 Online - 24 ottobre dalle 9:00 alle 18:00 a Modena*

Il corso fornisce gli strumenti e le metodologie per **migliorare le abilità relazionali e commerciali del personale tecnico**, creando un profilo professionale efficace, fondamentale per il mantenimento del cliente e la sostenibilità della marginalità durante il ciclo di vita dell'impianto.

#### 2. Workshop servitization: dalla teoria alla pratica

*7 novembre dalle 9:00 alle 18:00 a Modena*

Una roadmap dettagliata per aiutare le imprese industriali a incrementare i ricavi da servizi e coinvolgere i dipendenti nella visione aziendale. Si discuteranno i risultati di oltre venti anni di ricerca dell'Advanced Services Group della Aston Business School e del Centro Interuniversitario di Ricerca sulla Servitizzazione delle Imprese Industriali (ASAP). L'obiettivo è mostrare il processo di servitizzazione, ossia **il passaggio dalla vendita di prodotti alla creazione di valore tramite servizi avanzati e soluzioni integrate prodotto-servizio**.

#### 3. Diamo valore ai servizi: nuovi segmenti di business

*21 novembre 2024 dalle 9:00 alle 18:00 a Modena*

Il modulo fornisce una comprensione degli **elementi chiave della trasformazione digitale e dei servizi**, promuovendo l'innovazione del modello di business. Utilizzando tool sviluppati da ASAP e l'approccio design thinking, offre **metodi e strumenti per sviluppare strategie e modelli di business** orientati alla servitization.

#### 4. Progettare servizi remunerativi

*10 dicembre 2024 dalle 9:00 alle 18:00 a Modena*

Il modulo illustra **i principi della progettazione dei servizi**: concetti chiave, gli strumenti e i metodi utilizzati nel service design per creare servizi efficaci e incentrati sul cliente.

#### 5. La gestione ottimale dei servizi

*23 gennaio 2025 dalle 9:00 alle 18:00 a Modena*

Il modulo si focalizza sui principi chiave e le leve manageriali per **la gestione ottimale dei servizi ai clienti**.

#### 6. Controllare i costi dei servizi

*13 febbraio 2025 dalle 9:00 alle 18:00 a Modena*

Il modulo consente di sviluppare metodi per gestire **(monitorare, misurare, migliorare) le prestazioni, i costi e la qualità del servizio.**

## **7. Vendere servitization nel settore machinery**

*4, 7, 25 e 27 marzo 2025 dalle 9:00 alle 13:00 Online*

Il corso presenta **tecniche di vendita** con approccio Servitization per team commerciali di aziende produttrici di beni strumentali.

**\*\*Per visionare il programma di dettaglio ed iscriversi, cliccare sul titolo del corso di interesse sopra evidenziato.**

Si ricorda che:

- Sono previste scontistiche per l'acquisto di più partecipazioni.
- Le iscrizioni dovranno pervenire entro 7 giorni lavorativi dall'avvio dei corsi.



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