News - 29/04/2026

NEW Technical Sales in Action – Edizione 2026

Il percorso di punta SBS per la vendita di beni strumentali si arricchisce con un nuovo modulo

SBS – Scuola Beni Strumentali conferma per il 2026 l'avvio di **NEW Technical Sales in Action**, il percorso specialistico dedicato alla vendita di macchine, impianti e soluzioni complesse.

Giunto alla sua **decima edizione**, il programma ha già accompagnato oltre 100 tecnici commerciali, area manager e figure sales del settore machinery nello sviluppo di competenze specifiche per la vendita di beni strumentali.

L'edizione 2026 introduce una **novità importante: un nuovo modulo dedicato a opportunità e previsioni di vendita**, pensato per aiutare i partecipanti a gestire la pipeline commerciale, definire priorità, programmare azioni e costruire forecast più affidabili.

Il percorso mantiene inoltre il focus sull'**Intelligenza Artificiale applicata alla vendita**, come supporto all'analisi del cliente, alla preparazione commerciale, alla simulazione di scenari e alla costruzione di argomentazioni più mirate.

A supporto dei partecipanti, SBS mette in campo docenti qualificati ed esperti di settore, tra cui **Virginio Losi, manager con oltre venticinque anni di esperienza commerciale nel mondo del packaging e dei beni strumentali**, insieme a professionisti specializzati in comunicazione, AI applicata alla vendita e gestione commerciale.

NEW Technical Sales in Action – Ed. 2026
Dal 2 ottobre al 11 dicembre 2026
65 ore di formazione
5 moduli formativi
Formula blended: online + presenza a Modena

Il percorso si articola in questi appuntamenti:

Ingredienti principali della vendita: Intelligence e comunicazione
2, 8 e 9 ottobre 2026
Preparazione dell'azione commerciale, analisi di cliente, mercato e concorrenti, definizione degli obiettivi di visita e utilizzo dell'AI per costruire argomentazioni più mirate.

Intervista negoziale e tecniche di comunicazione
29 e 30 ottobre 2026
Ascolto, domande efficaci, comunicazione e tecniche di intervista negoziale per raccogliere informazioni rilevanti, costruire fiducia e orientare la relazione con il cliente.

La negoziazione di beni strumentali
5, 6 e 13 novembre 2026
Gestione di trattative complesse, valorizzazione della soluzione oltre il prezzo, gestione di obiezioni, richieste di customizzazione e gruppi d'acquisto.

Gestire opportunità e previsioni di vendita
20 e 27 novembre 2026
Nuovo modulo dedicato a pipeline, opportunità commerciali, priorità di vendita e forecast per governare con maggiore metodo trattative lunghe e progetti complessi.

Follow up: Confronto col veterano

11 dicembre 2026

Giornata conclusiva di feedback, confronto e consolidamento degli strumenti appresi, con definizione del passo successivo del proprio piano d'azione commerciale.

Iscrivere i propri tecnici commerciali a NEW "Technical" Sales in Action significa investire su metodo, consapevolezza commerciale e strumenti concreti per vendere meglio nel settore dei beni strumentali.

Tutti i moduli sono acquistabili anche singolarmente, ma la partecipazione all'intero percorso è consigliata per costruire competenze integrate e immediatamente applicabili in azienda.

Scopri il percorso completo e iscriviti

Per informazioni: **formazione@scuolabenistrumentali.it**