Corso - 11/11/2027

La negoziazione di Beni Strumentali

3^ workshop del percorso speciale TECHNICAL SALES IN ACTION, il primo grande progetto di formazione specifica sulla vendita di Beni Strumentali

Obiettivi

Trasmettere il valore di un impianto distogliendo l'attenzione dal prezzo, gestire una trattativa di lunga durata mantenendo un alto grado di engagement, gestire abilmente trattative con gruppi d'acquisto, identificando il decisore, comprendere l'importanza del rapporto nella fase post vendita.

Programma

Grazie alla presenza di un **docente qualificato, affiancato da un co-docente con esperienza ventennale come direttore commerciale in primare aziende del settore del packaging**, i moduli verranno trattati alternando formazione teorica e pratica, utilizzo di roleplaying, case history, e con modalità operative ed esperienziali.

· La vendita di soluzioni ad alto costo
· L'offerta commerciale
· Legge del valore come elemento fondamentale in ogni trattativa di vendita
· Il valore nelle sue componenti, la trasmissione e comunicazione
· La gestione di una trattativa nel lungo periodo: mantenere alto l'engagement del buyer
· Venditore e consulente di vendita: come gestire le richieste di customizzazione del prodotto
· La trattativa con più interlocutori: gestire un gruppo d'acquisto
· Identificazione del decisore
· Gestione della relazione col gruppo e creazione dell'empatia con il decisore
· Come scegliere chi "scontentare"
· Come sciogliere il blocco psicologico del prezzo
· Gestione delle obiezioni
· Coltivare il rapporto nella fase post vendita
· Palestra di negoziazione: esercitazioni e simulazioni di casi reali di settore

Il corso è il terzo e ultimo modulo di un percorso completo sulla vendita di beni strumentali

>>> SCOPRI IL PERCORSO COMPLETO

Ulteriori informazioni

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 alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Destinatari

Venditori di Beni Strumentali, ad ogni livello

Durata

20 ore

Quota di adesione:

1.100,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.250,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

11/11/2027 09.00-13.00 - ONLINE
12/11/2027 09.30-17.30 - Modena
19/11/2027 09.30-17.30 - Modena