



Corso - 15/10/2026

Intervista negoziale e tecniche di comunicazione

2^a workshop del percorso NEW TECHNICAL SALES IN ACTION, formazione specialistica per la vendita di beni strumentali.

Obiettivi

Il modulo ha l'obiettivo di rafforzare le competenze di **comunicazione commerciale** e di **intervista negoziale**, aiutando i partecipanti a raccogliere informazioni utili, comprendere meglio il cliente e costruire una relazione di fiducia.

- Migliorare la qualità della **relazione e della comunicazione con il cliente**.
- Condurre **interviste negoziali efficaci**, orientate alla raccolta di informazioni rilevanti.
- Utilizzare ascolto, domande, empatia e silenzio come strumenti per far emergere bisogni, aspettative e priorità del cliente.
- Costruire **argomentazioni commerciali** coerenti con le informazioni raccolte durante il confronto con il cliente.

Programma

Grazie alla presenza di docenti qualificati, affiancati da un **co-docente con esperienza ventennale** nella direzione commerciale di primarie aziende del settore **packaging e beni strumentali**, il modulo alterna formazione teorica e pratica, **role play, case history** e attività operative ed esperienziali.

1. Il ruolo della comunicazione nella vendita di beni strumentali
2. Il contatto positivo con il cliente e la costruzione del clima di fiducia
3. L'importanza dell'ascolto empatico
4. Le domande da porre per raccogliere informazioni rilevanti
5. Tecniche di intervista negoziale
6. L'arte del silenzio nella relazione commerciale
7. Comunicazione in presenza e da remoto: differenze di approccio
8. Costruire l'argomentazione di vendita sulla base delle informazioni raccolte
9. Il corretto flusso di relazione nella vendita
10. Tecniche di immedesimazione, tecniche empatiche e tecniche relazionali
11. Costruire e mantenere il clima di fiducia con il cliente
12. Il corso è il secondo modulo di un percorso completo sulla vendita di beni strumentali.

Il corso è il secondo modulo di un percorso completo sulla vendita di beni strumentali

[>>> SCOPRI IL PERCORSO COMPLETO](#)

Ulteriori informazioni

- Sono previste scontistiche per l'acquisto di più partecipazioni.
- 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 alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

Destinatari

Il modulo si rivolge a figure commerciali e tecnico-commerciali coinvolte nella vendita di beni strumentali, macchine, impianti, componenti e soluzioni tecniche complesse.

- **Tecnici commerciali** e venditori di beni strumentali
- **Area Manager, Key Account Manager** e figure commerciali territoriali
- **Sales Manager** e **Responsabili Commerciali**
- Professionisti del settore **machinery**, impiantistica, automazione e componentistica industriale

Durata

14 ore

Quota di adesione:

950,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.050,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

15/10/2026 09.30-17.30 - Modena

16/10/2026 09.30-17.30 - Modena



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