Corso - 18/02/2027

Executive Program - Sales Director nel settore Machinery: dalla strategia all'azione

Il percorso per Direttori Commerciali del settore machinery che mette insieme strategia, team, numeri e intelligenza artificiale. 46 ore, un gruppo ristretto di colleghi del settore e un piano d'azione da applicare subito in azienda e il certificato «Certified Sales Director».

Obiettivi

La **Direzione Commerciale nel settore machinery** sta vivendo una trasformazione profonda: mercati globali, cicli di vendita lunghi, progetti ad alto contenuto tecnico e, oggi, l'arrivo dell'**intelligenza artificiale** nel lavoro commerciale. Questo **percorso executive**, completamente verticalizzato sul settore dei **beni strumentali**, aiuta il Direttore Commerciale a tradurre la strategia in azioni concrete e misurabili.

L'edizione 2027 è stata ridisegnata sulle indicazioni dei partecipanti: **più aula, più tempo, più confronto**.

- **Rafforzare la visione strategica e la governance commerciale**, con focus sulle macchine e gli impianti per ceramica, legno, plastica e packaging
- **Leggere il mercato con dati e strumenti concreti**, dall'analisi dei dati di settore alla scelta dei **canali di vendita**
- **Costruire il piano commerciale** e gestire con metodo obiettivi, pipeline e priorità
- **Selezionare, gestire, motivare e trattenere il team commerciale**, con la doppia prospettiva del Direttore Commerciale e dell'esperto HR
- **Impostare budget, target e reporting** e prendere decisioni basate sui dati
- **Usare l'intelligenza artificiale in modo efficace e sicuro** nelle attività della Direzione Commerciale, con un'esercitazione pratica in ogni modulo
- **Confrontarsi con altri Direttori Commerciali del settore machinery** su sfide e buone pratiche

Programma

1. Il ruolo del Direttore Commerciale
18 febbraio 2027 dalle 09.00 alle 13.00 - Presenza in Villa Marchetti (Modena)
Responsabilità strategiche e operative della Direzione Commerciale nel settore machinery: le quattro dimensioni del ruolo, KPI e priorità, rapporto con Marketing e Direzione Generale, clima di fiducia con il cliente. Con l'AI: la propria scorecard di ruolo.

2. Marketing strategico: mercato, dati e canali di vendita
18 febbraio 2027 dalle 14.00 alle 18.00 e 2 marzo 2027 dalle 09.00 alle 18.00 - Presenza in Villa Marchetti (Modena)
Dati e insight a cura dei referenti dei Centri Studi delle associazioni, analisi del mercato anche senza un background specialistico, segmentazione B2B, value proposition e posizionamento. Un pomeriggio interamente dedicato ai canali di vendita: diretti, agenti, distributori e digitali, in Italia e all'estero. Con l'AI: cluster di clienti e value proposition.

3. Piano commerciale
18 marzo 2027 dalle 09.00 alle 13.00 - Presenza in Villa Marchetti (Modena)
Dal piano marketing al piano commerciale: obiettivi, target, pipeline, organizzazione della rete vendita e allineamento marketing-vendite. Con l'AI: individuare trattative a rischio e priorità.

4. Il team commerciale: selezionare, gestire e motivare

- Gestire e motivare il team

  18 marzo 2027 dalle 14.00 alle 18.00 - Presenza in Villa Marchetti (Modena)

  Coaching e feedback, motivazione del team commerciale, gestione dei conflitti e comunicazione assertiva. Con l'AI: simulare un feedback difficile.

- Selezionare e trattenere i commerciali

23 marzo 2027 dalle 09.00 alle 13.00 e 25 marzo 2027 dalle 14.00 alle 18.00 - Online

Il profilo del commerciale che serve, il colloquio e i bias di valutazione, come l'AI può aiutare nella selezione. Inserimento nei primi 90 giorni, riconoscere il potenziale e accorgersi in tempo di chi potrebbe dimettersi.

5. Budget, target e reporting

1 aprile 2027 dalle 09.00 alle 18.00 - Presenza in Villa Marchetti (Modena)

Il budget come sistema decisionale, forecasting e target setting, dashboard, analisi degli scostamenti e integrazione tra CRM e controllo di gestione. Con l'AI: scostamenti e forecast.

6. Follow-up e confronto strategico

29 aprile 2027 dalle 09.00 alle 16.00 - Presenza in Villa Marchetti (Modena)

Presentazione dei project work, peer feedback tra Direttori Commerciali e action plan a 90 giorni con l'AI. Pranzo e consegna dei certificati.

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, kit di prompt, light lunch nelle giornate in aula e attestato di partecipazione. A chi completa l'intero percorso viene rilasciato il certificato «Certified Sales Director» della propria associazione (SBS per le aziende non associate)
- Per le esercitazioni con l'AI ogni partecipante porta il proprio portatile
- Si intendono aziende associate quelle aderenti ad ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti

Destinatari

- **Direttori Commerciali**, **Responsabili Vendite**, **Area Manager** Italia/Estero ed **Export Manager** di aziende produttrici di macchine e impianti
- **Imprenditori** che desiderano strutturare o rafforzare la prima linea commerciale
- **Figure in crescita verso la Direzione Commerciale** che necessitano di strumenti, metodo e visione

Requisito di partecipazione: avere responsabilità attuali o imminenti nella direzione e nel coordinamento di un team commerciale.

Durata

46 ore

Quota di adesione:

2.900,00 € + IVA a persona per le aziende associate

3.600,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

18/02/2027 09.00-18.00 - Modena
02/03/2027 09.00-18.00 - Modena
18/03/2027 09.00-18.00 - Modena
23/03/2027 09.00-13.00 - ONLINE
25/03/2027 14.00-18.00 - ONLINE
01/04/2027 09.00-18.00 - Modena
29/04/2027 09.00-16.00 - Modena

Allegati

» Scarica la brochure