Corso - 19/06/2026

Vendere servizi avanzati

Corso di formazione per vendere soluzioni PSS e servizi ad alto valore nel settore machinery

Obiettivi

Nel **mondo machinery**, vendere servizi richiede competenze specifiche per valorizzare le offerte **PSS**, gestire conversazioni complesse e comunicare il valore oltre il prodotto. Questo corso fornisce strumenti pratici per affrontare la vendita di **servizi avanzati** in contesti tecnici.

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- Presentare e negoziare **offerte di servizio** in modo chiaro e competitivo
- Comprendere e comunicare il **valore della servitizzazione** per clienti e fornitori
- Inserire servizi e soluzioni PSS nella **pianificazione commerciale** e nella gestione della pipeline

Programma

Fondamenti commerciali della servitization

· Servitization per team commerciali e post-vendita
· Strategie aziendali e commerciali orientate ai servizi
· Vantaggi e svantaggi per costruttori e clienti
· Casi reali

Tipologie di soluzioni servizio

· Tipi di servitizzazione e modelli PSS
· Servizi avanzati e revenue basati su outcome
· Casi pratici su modelli PSS

Vendere soluzioni prodotto-servizio

· Analisi dei bisogni dei clienti
· Strumenti per l'offerta: TCO, OEE, KPI di riferimento
· Come presentare e negoziare servizi
· Il ruolo strategico del post-vendita

Pianificazione commerciale

· Inserimento dei servizi nel piano commerciale
· Impatti su forecast, pipeline, gestione opportunità

Workshop e simulazioni

· Esercitazioni su casi reali
· Simulazioni di vendita
· Piano d'azione finale

Ulteriori informazioni

- La partecipazione al percorso completo è consigliata per ottenere una visione organica e integrata delle attività di marketing nel settore macchine e impianti.
- I moduli possono essere acquistati anche singolarmente, in base alle esigenze specifiche dell'azienda.
- Per l'iscrizione di più partecipanti della stessa azienda è previsto uno sconto del 10%.
- Il percorso sarà attivato al raggiungimento del numero minimo di partecipanti; conferma via e-mail 7 giorni prima dell'avvio.
- La quota di partecipazione comprende materiale didattico digitale e attestato.
- Aziende associate: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA, FEDERTEC.
- Possibilità di finanziamento tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

Destinatari

- Direttori Commerciali e Responsabili Vendite del settore macchine, impianti e componentistica
- Area Manager Italia/Estero e tecnico–commerciali
- Responsabili Service con responsabilità anche commerciale
- Sales engineer e figure coinvolte nella vendita di contratti di manutenzione, servizi digitali e soluzioni PSS

Il percorso è particolarmente indicato per aziende che desiderano:

- evolvere verso modelli orientati ai servizi
- sviluppare ricavi ricorrenti
- integrare tecnologie digitali nell'offerta
- formare team interfunzionali sulla logica PSS

Durata

8 ore

Quota di adesione:

600,00 € + IVA a persona per le aziende associate

750,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

19/06/2026 09.00-18.00 - Modena