

ASSOLOMBARDA SERVIZI
SOCIETÀ BENEFIT

VENDERE PRODOTTI MANIFATTURIERI: TECNICHE E STRATEGIE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Nel settore manifatturiero, la chiusura di una **trattativa commerciale** richiede molto più di una semplice presentaz all'analisi della gestione della trattativa, dalla comprensione delle **esigenze tecniche e produttive** alla costruzio generare valore per i diversi interlocutori coinvolti nell'acquisto.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- Il metodo VCS ©
- La differenza tra vendere e negoziare
- Le criticità della vendita manufatturiera
- L'acquirente industriale
- La preparazione della trattativa: strategia e tattica
- La conoscenza del cliente: necessità e motivi d'acquisto
- I ruoli d'acquisto nel settore manifatturiero.
- L'approccio con i diversi interlocutori del processo d'acquisto
- Le domande per individuare criticità applicative, scarti e inefficienze
- Come creare valore per il cliente
- L'importanza di saper argomentare la proposta al cliente
- La comprova: test, campionature, certificazioni e risultati
- Prezzo e valore
- La gestione delle obiezioni sul prezzo
- Come valutare la convenienza dell'accordo
- Le tecniche per chiudere
- Come favorire la conclusione attraverso conferme progressive e prossimi passaggi
- Simulazioni e analisi di casi concreti riferiti alla vendita di prodotti manifatturieri
- Il post-vendita come occasione per consolidare continuità e affidabilità
- Simulazioni e analisi di casi concreti del settore manifatturiero.

OBIETTIVI FORMATIVI

- Fornire un metodo per affrontare trattative tecniche e processi decisionali articolati.
- Comprendere il processo decisionale dell’acquirente industriale.
- Tradurre le caratteristiche tecniche del prodotto in vantaggi economici, produttivi e organizzativi.
- Guidare il cliente verso prove, validazioni e decisioni concrete.

DESTINATARI

Titolari d’azienda, Responsabili vendite, Key Account Manager, Export Manager e Tecnici-commerciali.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams o ZOOM, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno lavorativo prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc e smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)
Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)
Martina Gasparini (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

DATE E PREZZI

Vendere prodotti manifatturieri: tecniche e strategie

Live Webinar

Edizione di: Marzo 2027
Durata: 8 ore
Scheduling:
30/03/2027 dalle 9:00 alle 13:00
02/04/2027 dalle 9:00 alle 13:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 590.00 + IVA
Quota associato: € 490.00 + IVA
Sconto del 10% dal secondo partecipante
Sede: Aula Virtuale -