

Operazione Rif. PA 2024-23636/RER approvata con DGR 575/2025 in data 22/04/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



TRATTATIVE DI VENDITA E STRATEGIE NEGOZIALI

Innovazione sostenibile nel marketing e vendite delle imprese della filiera meccanica - PG 4

Commerciale e vendite



Obiettivi

La capacità di condurre una trattativa in modo strutturato rappresenta oggi un fattore determinante per generare valore, consolidare le relazioni commerciali e sostenere la competitività dell'impresa. Il percorso consente di sviluppare competenze avanzate nella preparazione, gestione e conclusione della negoziazione, integrando tecniche di vendita consulenziale, strategie negoziali, principi di psicologia dell'acquisto e strumenti di supporto digitale, inclusa l'Intelligenza Artificiale. L'approccio metodologico e applicativo favorisce una maggiore efficacia nella gestione delle trattative, nella valorizzazione dell'offerta e nella costruzione di relazioni commerciali durature, contribuendo al miglioramento delle performance di vendita e della capacità competitiva dell'organizzazione.

Argomenti

La trattativa come processo di creazione del valore

- La vendita consulenziale: logiche di relazione e posizionamento nella trattativa commerciale.
- Ricerca e organizzazione delle informazioni commerciali.
- Pianificazione strategica: definizione degli obiettivi e preparazione dell'incontro.
- Analisi della controparte: mappatura di bisogni, interessi e obiettivi negoziali.

Argomentazione commerciale e dinamiche decisionali

DURATA TOTALE:
24 ore

CALENDARIO:
dal: 20/10/2026
al : 01/12/2026

**TERMINE
ISCRIZIONI:**
01/10/2026

**SEDE DI
SVOLGIMENTO:**
RAVENNA

**REFERENTE DEL
CORSO:**
Sara Mascellani
sara.mascellani@formart.it
0544 479811

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**
Finanziato

d'acquisto

- Presentazione dell'offerta: tradurre le caratteristiche della proposta in vantaggi e benefici per il cliente.
- Fattori che influenzano le decisioni di acquisto: reciprocità, riprova sociale, scarsità, ancoraggio, framing.
- Pricing strategico: modelli di presentazione del prezzo per sostenere l'offerta e ridurre le resistenze.
- Tecniche di personalizzazione dell'offerta mediante applicativi e strumenti di supporto alla comunicazione commerciale.

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.

Strategie negoziali per creare accordi di valore

- Principi e modelli di negoziazione collaborativa (Win-Win).
- Individuare le aree di accordo e definire i margini di manovra.
- Difendere il valore dell'offerta senza ricorrere immediatamente allo sconto.
- Analisi di scenari negoziali e predisposizione di strategie alternative con il supporto dell'Intelligenza Artificiale.

Gestire obiezioni, conflitti e situazioni negoziali complesse

- Metodologie per decodificare le resistenze e trasformarle in opportunità di approfondimento.
- Linee d'azione nei momenti critici: la gestione dialogica e assertiva delle richieste insistenti.
- Dinamiche relazionali e intelligenza emotiva per preservare la relazione nei momenti di tensione.
- Gestione e condivisione delle informazioni commerciali mediante strumenti collaborativi.

Clienti difficili e negoziazioni ad alta complessità

- Riconoscere e comprendere i comportamenti della controparte.
- Come gestire clienti complessi: focalizzati sul prezzo, diffidenti, dominanti, conflittuali, ecc.
- Leve strategiche per mantenere il controllo del processo e sbloccare le situazioni di stallo.
- Simulazione di casi e sviluppo di soluzioni negoziali attraverso strumenti di AI generativa.

Concludere la trattativa e consolidare la relazione

- Sviluppare la prontezza attitudinale per cogliere i segnali d'acquisto e concretizzare la trattativa.
- Gestire con sicurezza il momento della scelta finale, dell'accordo o del pagamento.
- Sviluppo della relazione nel tempo: azioni di follow-up per favorire la fidelizzazione e generare referenze spontanee.
- Organizzazione delle informazioni e strumenti di supporto al follow-up e alla personalizzazione della comunicazione con il cliente.

Destinatari

Il corso si rivolge a imprenditori, figure chiave, responsabili di



 Confartigianato

FORMart sede di RAVENNA, Viale Newton, 78 48124 Ravenna
T. 0544-479811 - info.ravenna@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



processi, progetti o attività specifiche, tecnici, operatori e professionisti in generale che intervengono con competenze distintive gestendo e presidiando le attività connesse ai processi di vendita e marketing.

Calendario

Il corso si svolgerà nel periodo ottobre - dicembre dalle 9.00 alle 13.00

Nelle seguenti date:

20/10/2026

27/10/2026

3/11/2026

17/11/2026

24/11/2026

1/12/2026

Docenti

Il corso è stato progettato con la collaborazione di un team di esperti e professionisti del settore e dell'area tematica del corso.

Requisiti

Il corso è aperto a persone occupate:

- dipendenti
- imprenditori
- liberi professionisti

che operano in aziende del sistema di riferimento con sede legale o unità locale in Emilia Romagna

Nel caso in cui le iscrizioni risultassero superiori al numero massimo dei partecipanti previsti, verrà attivato il processo di selezione sulla base dei seguenti criteri:

- Ordine di arrivo dell'iscrizione



FORMart sede di RAVENNA, Viale Newton, 78 48124 Ravenna
T. 0544-479811 - info.ravenna@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

