



presenta:

## La figura del tecnico-commerciale nel settore delle Trasmissioni di Potenza

*Caratteristiche distintive e modalità operative*

**22 Ottobre 2026**

### ○ **Caratteristiche**

Il funzionario tecnico-commerciale svolge un ruolo fondamentale per il mantenimento e lo sviluppo del mercato: particolarmente importante è l'interpretazione delle esigenze del cliente e il loro trasferimento all'interno dell'azienda.

Questo corso è dedicato a tutte le aziende che producono componenti e sistemi nel settore rappresentato da FEDERTEC, sia su commessa che a catalogo, e offre una vasta gamma di suggerimenti e raccomandazioni basata sull'esperienza pratica al fine di rendere il rapporto cliente-fornitore solido e stabile nel tempo e lavorare in modo efficiente al servizio del team aziendale.

Elemento caratterizzante del corso è la possibilità di interagire fra gli stessi partecipanti in modo da confrontare le rispettive esperienze e metodologie di lavoro.

### ○ **Obiettivi**

- Identificare le caratteristiche fondamentali della funzione tecnico commerciale
- Ottimizzare l'organizzazione del lavoro a breve e medio termine
- Comprendere l'importanza del proprio ruolo nell'ambito del processo di vendita complessa
- Rendere proattivo il proprio ruolo all'interno dell'azienda
- Partecipare alla determinazione della strategia aziendale
- Gestire l'immagine aziendale

### ○ **Docente del corso**

Ing. Andrea Scanavini - Consulente Strategico

# Programma

## 1. Introduzione

- Presentazione partecipanti e obiettivi del corso

## 2. Il mestiere del tecnico-commerciale

- Skills e doti naturali
- Leadership
- Gestione del tempo
- Il vero obiettivo

## 3. Gli strumenti del mestiere

- CRM
- Database e segmentazione dei clienti
- Database concorrenti e analisi competitiva
- Network personale
- Distributori, agenti, procacciatori
- Segmentazione prodotti
- Gestione offerte
- Visit reports

## 4. Chi è il cliente?

- Vendite complesse
- Mappatura delle funzioni
- Processo di vendita
- Visite e incontri

## 5. To-do in azienda: cosa e come

- Network aziendale e team working
- Meetings
- Costing & Pricing
- Gestione portafoglio ordini
- Budget di vendita
- Piani pluriennali di vendita
- Business plan

## 6. L'immagine aziendale

- Obiettivi
- Mezzi

## 7. Il cliente degli alti volumi

- Caratteristiche
- Esigenze
- Requisiti del fornitore

## 8. Conclusioni



## Modulo di iscrizione al corso

### La figura del tecnico-commerciale nel settore delle Trasmissioni di Potenza

**22 ottobre 2026 | dalle ore 09:00 alle ore 18:00**

Da restituire entro il 13 ottobre 2026—e-mail: [academy@federtec.it](mailto:academy@federtec.it)

Azienda \_\_\_\_\_  
Via \_\_\_\_\_  
CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_  
P.I. \_\_\_\_\_ C.F. \_\_\_\_\_ Cod. dest. \_\_\_\_\_  
Partecipanti al corso: \_\_\_\_\_

### Quota di iscrizione

#### Associati:

- € 400,00 + Iva 1° iscritto
- € 380,00 + Iva 2° iscritto e successivi

#### Non associati:

- € 600,00 + Iva

L'importo di € \_\_\_\_\_ + Iva dovrà essere versato sul c/c intestato a AFL Servizi Srl Uninominale presso INTESA SANPAOLO—Sesto San Giovanni (MI) - IBAN IT 75 F 03069 20705 100000010396 dopo la conferma della Segreteria Organizzativa.

Nel costo sono incluse le colazioni di lavoro, i coffee break, le dispense, l'attestato di partecipazione. Per cause non prevedibili, la Segreteria Organizzativa si riserva il diritto di modificare il programma, docenti, modalità didattiche. Le iscrizioni si chiuderanno il 13 ottobre 2026 e saranno accettate in ordine cronologico fino al raggiungimento del numero massimo di partecipanti, sempreché la quota di iscrizione sia stata versata. L'attivazione del corso avverrà esclusivamente al raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsto.

#### **DURATA E MODALITA' DI PARTECIPAZIONE**

Il corso avrà la durata di 8 ore nella giornata del 22 ottobre 2026, con orario 09:00-13:00 e 14:00—18:00. Ai partecipanti sarà fornito il materiale didattico e a quelli che lo avranno seguito per intero sarà fornito un attestato di partecipazione.

#### **SEDE DEL CORSO**

Sede FEDERTEC—Viale Fulvio Testi 128—Cinisello Balsamo (MI). Per l'organizzazione del corso presso la sede aziendale, per venire incontro alle esigenze logistiche e di calendario delle singole Aziende, è possibile contattare la Segreteria Organizzativa, [academy@federtec.it](mailto:academy@federtec.it).

Nota: i corsi - al verificarsi di determinate condizioni - sono finanziabili dai Fondi Paritetici Interprofessionali per la formazione continua. Per informazioni: ECOLE - e-mail: [luca.luppino@myecole.it](mailto:luca.luppino@myecole.it)

**RECESSO:** Eventuali rinunce dovranno essere comunicate per iscritto. In caso di recesso al fine di tutelare la corretta gestione economica del corso, AFL Servizi Srl Uninominale si riserva il diritto di non restituire la quota di iscrizione.

Ai sensi dell'art. 13 del reg. UE 679/2016 GDPR, informiamo che i dati personali conferiti con la presente saranno utilizzati da AFL Servizi Srl Uninominale e dal suo socio unico FEDERTEC ai fini dell'iscrizione delle persone ai corsi.

Sui dati vi spettano i diritti di cui agli art. 15 e seguenti GDPR, nei limiti ivi indicati e tra questi il diritto di accesso, rettifica e cancellazione degli stessi rivolgendosi a AFL Servizi Srl Uninominale Viale Fulvio Testi 128 - 20092 Cinisello Balsamo (MI)

**Timbro e firma** \_\_\_\_\_ **Timbro e firma** \_\_\_\_\_