UCIMA
Unione Costruttori Italiani Macchine Automatiche per il Confezionamento e l'Imballaggio

Corso di formazione - 21/05/2026

Giugno e luglio: i corsi SBS per chi lavora in area commerciale e marketing

09 corsi pratici per vendere meglio e comunicare con più efficacia

SBS propone il calendario estivo per le aree **commerciale e marketing**: corsi pratici su vendita, AI, comunicazione e strumenti digitali per le aziende del machinery.

Se vendi — o supporti chi vende

- **Usa LinkedIn per generare opportunità commerciali, non solo visibilità** *LinkedIn Power Selling — 19 e 26 giugno | ore 9:00–13:00 | Online*
- **Vendi servizi e contratti, non solo macchine** *Vendere Servizi Avanzati — 19 giugno | ore 9:00–18:00 | Modena*
- **Scopri quanto vale davvero il tuo prodotto e come dirlo al cliente** *Value Pricing — 29 giugno e 6 luglio | ore 9:00–13:00 | Online*
- **Arriva in trattativa con dati di mercato e analisi della concorrenza già pronti** *Analisi dei dati di mercato con AI — 29 giugno e 6 luglio | ore 14:00–18:00 | Online*
- **Sposta la trattativa dal prezzo al valore** *Argomentare la vendita tramite il TCO — 3 e 17 luglio | ore 9:00–13:00 | Online*

Se ti occupi di marketing e comunicazione

- **Trasforma dati tecnici in presentazioni che convincono** *Presentazioni efficaci dei dati con AI — 11 giugno | ore 9:00–13:00 | Online*
- **Gestisci la company page LinkedIn con meno tempo e più risultati** *Strategie e strumenti AI per la Company Page LinkedIn — 15 e 16 giugno | ore 9:00–13:00 | Online*
- **Racconta prodotti complessi con immagini e video che funzionano davvero** *Comunicare prodotti complessi con immagini e video tecnici — 17 giugno | ore 9:30–13:00 | Online*
- **Migliora il sito aziendale senza riprogettare tutto** *Ottimizzare il sito aziendale — 15 luglio | ore 14:00–17:30 | Online*

Iscriviti a più corsi e risparmia Se partecipi a **2 corsi hai il 10%** di sconto sul secondo. Se ne scegli **3 o più,** lo sconto sul terzo (e sui successivi) **sale al 15%**.

In arrivo a ottobre: New Technical Sales in Action Il percorso completo per la vendita di beni strumentali. I posti sono limitati — se sei interessato scrivici subito a formazione@scuolabenistrumentali.it

Si ricorda che:

- cliccando sul titolo del corso, è possibile accedere al programma di dettaglio e all'iscrizione;
- per procedere all'iscrizione è necessario accedere all'area riservata del sito **SBS**, previa registrazione di un account;
- sono previste scontistiche per l'acquisto di più partecipazioni;
- il numero dei posti è limitato.

Per ulteriori informazioni: formazione@scuolabenistrumentali.it

---