

Curso **virtual**

KAM

La Gerencia de Cuentas Clave

Sé lo que **el mundo necesita.**



A man in a dark shirt is pointing at a computer monitor in a meeting. A woman is looking at the monitor. The background features a world map. A blue banner is at the bottom with white text.

Conviértete en el mejor aliado de
tus clientes y **maximiza su valor.**

Acerca del Programa

Actualmente, las cuentas clave (Key Account) representan más del 70% de los ingresos y las utilidades de la mayoría de las empresas, es por esto que se requiere de un enfoque estratégico para desarrollarlas y rentabilizarlas.

En este Workshop de Executive Education se busca que los participantes adquieran una mentalidad orientada a potenciar su gestión de las cuentas clave a través de la obtención de un marco conceptual

y el desarrollo de habilidades prácticas que les ayude a sacar el máximo provecho a una cuenta clave, agregando valor a todos los involucrados.

De este modo, en esta formación práctica los participantes trabajarán una cuenta clave para interiorizar los conceptos tratados que los habilite para llevar a cabo un proceso estratégico eficaz que vaya de la estructuración de un plan hasta su implementación.

Objetivos

- Generar consciencia de la importancia de las cuentas clave para la empresa y la necesidad de gerenciarlas, más allá de solo manejarlas.
- Trabajar en cómo ser verdadero socio de negocios con la cuenta clave
- Entender cómo estructurar un Plan de cuenta clave de manera estratégica para lograr ventas por valor y no por precio.

Además, tendrás la oportunidad de interactuar con profesionales de Colombia y Latinoamérica, lo que enriquecerá las conversaciones y experiencias durante el desarrollo de la formación.

Contenido:

- **Sesión 1:** Pensamiento estratégico, proceso estratégico comercial y qué es KAM
- **Sesión 2:** Criterio de selección de KA, cultura KAM, actividades de desarrollo de la KA, estructura estratégica de KAM y diagnóstico situacional KA
- **Sesión 3:** DOFA KAM, tipos de KAM, habilidades gerenciales del KAM y actividades a desarrollar con la KA que agreguen valor
- **Sesión 4:** Propuesta de valor y modelo de negocios
Sesión 5 y 6: Negociación
- **Sesión 7:** Estrategias en KAM
- **Sesión 8:** Planeación de cuentas clave a 3 años y a 1 año
- **Sesión 9:** Pitch de ventas y venta con valor
- **Sesión 10:** Presentación final

Profesores

Gustavo King

M.B.A. con énfasis en Marketing de Central Oklahoma University, Oklahoma, Estados Unidos, y más de 20 años de experiencia como capacitador y consultor nacional e internacional en pequeñas, medianas y grandes empresas. Ha sido Director de Mercadeo de importantes empresas nacionales y multinacionales, actualmente Gerente de G King Gerencia Efectiva, trabajando procesos de Consultoría y/o Desarrollo profesional en temas de: Gran experiencia en plan estratégico de marketing, planes estratégicos comerciales, planeación estratégica corporativa, modelos de negocio y propuestas de valor, al igual que en marketing estratégico, gerenciamiento de clientes, KAM y Gerencia de territorios.



Ángela Martínez

Executive MBA de la Universidad de Barcelona – EAE Business School. Ingeniera industrial con posgrado en Marketing de la Universidad de los Andes. Tiene más de 20 años de experiencia directiva en empresas como SABMiller–Bavaria, Colgate, Banco Caja Social, Bayer, Alpina, Unilever, Kellogg’s, Alquería, GM Colmotores, Motorola, 3M, Fundación Bolívar, Carvajal Tecnología, entre otros.





Dirigido a:

Gerentes y ejecutivos de cuentas clave - KAM, Gerentes comerciales, Gerentes regionales, Gerentes de sectores económicos, Gerentes de acceso a mercados, Gerentes de relacionamiento con clientes, empresarios, emprendedores, gerentes de Mercadeo. Directores comerciales que buscan entender el rol de las cuentas claves.

Metodología

Los contenidos del curso se abordarán con un enfoque práctico, en el que se trabajará en la estructuración de un plan de cuenta clave. Asimismo, se realizarán ejercicios de fácil aplicabilidad que llevarán a la estructuración del plan de KAM, para lograr su entendimiento y resultados.

Duración

34 horas

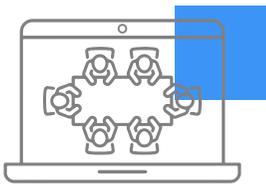
(30 horas de sesiones y 4 de trabajo autónomo).

Certificado

Se otorgará certificado de asistencia a quienes participen en mínimo el 80% de las sesiones programadas y cumplan los requisitos académicos exigidos.



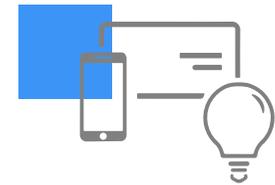
Experiencia Premium Uniandes



Sé parte de una de las comunidades de Executive Education más grandes de Latinoamérica



Encuentra oportunidades de networking de alto nivel



Aprende a través de metodologías innovadoras y disruptivas



Aplica de manera inmediata los conocimientos aprendidos



Interactúa con profesores de alto prestigio académico y reconocimiento empresarial



Recibe un acompañamiento personalizado durante todo el proceso de formación



FINANCIAL
TIMES

RANKING FT 2023

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

No. **1** EN
COLOMBIA

Top. **28** EN
EL MUNDO

Valor programa: \$3.300.000 / 846 USD aprox.

*El valor en dólares es aproximado y depende la TRM del día y su moneda local.

Las fechas están sujetas a modificación. En el caso de algún cambio, se informará a las personas preinscritas a través de los medios suministrados en el momento de la inscripción.

Aplica descuento por pronto pago.

Universidad de los Andes
Facultad de Administración - Executive Education
Calle 21 No. 1-20. Edificio SD. Piso 9
Línea de Información: (601) 332 4144 Opción 3 y 1
Línea gratuita nacional: 018000 123 300
e-mail: executiveeducation@uniandes.edu.co
<http://administracion.uniandes.edu.co>



Executive Education - Universidad de los Andes

