

Curso **semipresencial**

KAM:

La Gerencia de Cuentas Clave

📍 **Medellín**

Sé lo que **el mundo necesita.**

 **Universidad de los Andes**
Colombia

Executive Education
Facultad de Administración



A man in a dark shirt is pointing at a computer monitor in a business meeting. A woman is looking at the monitor. The background features a world map. A blue banner is overlaid at the bottom of the image.

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

Acerca del curso

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:

- I. Pensamiento estratégico, proceso estratégico comercial y qué es KAM.
- II. Criterio de selección de KA, cultura KAM, actividades de desarrollo de la KA, estructura estratégica de KAM y diagnóstico situacional KA.
- III. DOFA KAM, tipos de KAM, habilidades gerenciales del KAM y actividades a desarrollar con la KA que agreguen valor.
- IV. Propuesta de valor y modelo de negocios.
- V. Negociación.
- VI. Estrategias en KAM.
- VII. Planeación de cuentas clave a 3 años y a 1 año.
- VIII. Pitch de ventas y venta con valor.
- IX. 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.



María Isabel Orduz

Consultora en negociación y equipos. Ha formado a más de 1.000 negociadores en Colombia. Desde 2009 es profesora de Executive Education y posgrado en la Universidad de los Andes para programas como: MBA, Maestría en Gerencia Ambiental (MGA), MBIT y en la Especialización en Negociación, donde ha coordinado el desarrollo académico del programa. Cuenta con más de 15 años de experiencia en posiciones de Gerencia General, Ventas y Servicio al Cliente para empresas como Telefónica e Infonet Enterprise (Representante de British Telecom en Colombia).



Profesores

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.



Hamilton López

Magister en Innovación, especialista en diseño de productos y servicios creativos, con experiencia en la dirección de áreas desarrollo para varios sectores del mercado en diferentes países. Amplia trayectoria en ideas de negocio, sistemas de producción, comunicaciones asertivas, procesos industriales, solución de problemas y toma de decisiones. Además con experiencia en docencia universitaria, asesoría, consultoría, mentoría y acompañamiento en procesos de emprendimiento.





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

Lugar

Club Campestre - Sede Medellín
Cl 16A Sur # 34-950, El Poblado

Certificado

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



FINANCIAL
TIMES

RANKING FT 2024

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

#1 EN COLOMBIA

#24 EN EL MUNDO

Valor programa: \$3.300.000 COP

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 - Educación Ejecutiva
Calle 21 No. 1-20, Edificio SD. Piso 9
Línea de Información: (601) 332 4144 ext. 2444 o 1145
Línea gratuita nacional: 018000 123 300
e-mail: executiveeducation@uniandes.edu.co
<http://administracion.uniandes.edu.co>



Executive Education - Universidad de los Andes

