

Curso presencial

KAM:

La Gerencia de Cuentas Clave



Sé lo que **el mundo necesita.**

CRONOGRAMA KAM						
SESIÓN	TEMÁTICAS	FECHA	HORARIO COLOMBIA	HORA	MODALIDAD	PROFESOR
Bienvenida		martes, 15 de octubre de 2024	5:00 p.m. a 6:00 p.m.	1	Presencial	Dirección del programa
1	Pensamiento estratégico, proceso estratégico comercial y qué es KAM		6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
2	Criterio de selección de KA, cultura KAM, actividades de desarrollo de la KA, estructura estratégica de KAM y diagnóstico situacional KA	miércoles, 16 de octubre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
3	Propuesta de valor y modelo de negocios	martes, 22 de octubre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Ángela Martínez
4	DOFA KAM, tipos de KAM, habilidades gerenciales del KAM y actividades a desarrollar con la KA que agreguen valor	viernes, 25 de octubre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
5	Estrategias en KAM	martes, 29 de octubre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
6	Planeación de cuentas clave a 3 años y a 1 año	miércoles, 30 de octubre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
7	Negociación	martes, 05 de noviembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	María Isabel Orduz
8		miércoles, 06 de noviembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
9	Pitch de ventas y venta con valor	martes, 12 de noviembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Hamilton López
Semana de asesorías						
10	Presentación final	martes, 26 de noviembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
		miércoles, 27 de noviembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.			
				30		

Duración: 34 horas (30 horas de sesiones y 4 de trabajo autónomo)

NOTA: ESTE CRONOGRAMA ESTÁ SUJETO A CAMBIOS EN SUS FECHAS, CONTENIDO Y PROFESORES.