

De Vendedor a KAM

Temario referencial | 3 sesiones de 3 horas | Virtual en vivo

OBJETIVO

Desarrollar las herramientas esenciales de gestión KAM para analizar cuentas estratégicas, mapear decisores, construir propuestas de valor y estructurar un Plan de Cuenta con foco en crecimiento y rentabilidad.

CONTENIDO

- 1 Sesión 1 | Fundamentos y priorización de cuentas**
 - Evolución del vendedor al Key Account Manager.
 - Criterios para identificar y priorizar cuentas clave.
 - Matriz de atractivo, potencial y rentabilidad.
- 2 Sesión 1 | Entendimiento del negocio del cliente**
 - Cómo analizar el contexto, modelo de negocio y estrategia del cliente.
 - Necesidades, retos y oportunidades relevantes para la cuenta.
- 3 Sesión 2 | Mapa de decisores e influenciadores**
 - Identificación de decisores, usuarios, influenciadores y bloqueadores.
 - Mapa de poder e intereses para orientar la gestión relacional.
- 4 Sesión 2 | Oportunidades y propuesta de valor**
 - Detección de oportunidades de crecimiento, cross selling y desarrollo.
 - Construcción de propuestas de valor diferenciadas y relevantes.
- 5 Sesión 3 | Plan de Cuenta KAM**
 - Definición de objetivos, acciones, responsables e indicadores.
 - Construcción de un Plan de Cuenta KAM aplicable a una cuenta real.

METODOLOGÍA

Exposición aplicada + análisis de cuentas + ejercicios de mapeo de decisores + desarrollo guiado del Plan de Cuenta KAM.

ENTREGABLE

Plantilla Editable de Plan de Cuenta KAM + Mapa de Decisores e Influenciadores.