

De Vendedor a KAM

Temario referencial | 6 sesiones de 3 horas | Virtual en vivo

OBJETIVO

Desarrollar integralmente la gestión de cuentas estratégicas, desde la selección y análisis de la cuenta hasta la construcción de una estrategia de relacionamiento, crecimiento y seguimiento mediante un Plan de Cuenta KAM completo.

CONTENIDO

- 1 Sesión 1 | Rol estratégico del KAM y criterios de priorización**
 - Qué diferencia a la venta tradicional de la gestión KAM.
 - Selección y segmentación de cuentas clave.
- 2 Sesión 2 | Análisis del negocio y potencial de la cuenta**
 - Comprensión del entorno, necesidades y estrategia del cliente.
 - Potencial de crecimiento, rentabilidad y riesgos.
- 3 Sesión 3 | Mapa de poder, decisores e influenciadores**
 - Stakeholders críticos de la cuenta.
 - Mapa de relaciones, intereses y niveles de influencia.
- 4 Sesión 4 | Oportunidades, propuesta de valor y negociación**
 - Identificación de oportunidades comerciales.
 - Diseño de propuestas de valor y enfoque de negociación.
- 5 Sesión 5 | Estrategia de desarrollo y plan de relacionamiento**
 - Acciones para crecimiento de largo plazo.
 - Agenda comercial y relacional por cuenta.
- 6 Sesión 6 | Plan de Cuenta KAM y KPIs**
 - Definición de objetivos, plan de acción, indicadores y seguimiento.
 - Construcción del Plan de Cuenta KAM aplicado a una cuenta real.

METODOLOGÍA

Sesiones aplicadas + casos + ejercicios de diagnóstico + desarrollo progresivo del Plan de Cuenta KAM durante el programa.

ENTREGABLE

Plantilla Integral de Plan de Cuenta KAM + Herramientas de Priorización, Mapa de Poder y KPIs.