

De Vendedor a KAM

Temario de la sesión | 3 h 15 min. | Virtual en vivo

OBJETIVO DE LA SESIÓN

Comprender el cambio de una venta tradicional a la gestión estratégica de cuentas y aplicar un modelo práctico para priorizar clientes, mapear decisores, detectar oportunidades y construir un primer Plan de Cuenta KAM.

TEMARIO

- 1 Del vendedor al KAM: cambio de enfoque**
 - Qué diferencia a la venta tradicional de la gestión estratégica de cuentas.
 - Rol del KAM: crecimiento, rentabilidad, relacionamiento y visión de largo plazo.
 - Cómo pasar de atender pedidos a gestionar oportunidades de negocio.
- 2 Selección y priorización de cuentas clave**
 - Criterios para identificar una cuenta realmente estratégica.
 - Potencial, atractivo, rentabilidad y capacidad de crecimiento.
 - Matriz práctica para priorizar el esfuerzo comercial.
- 3 Entender el negocio del cliente y su mapa de poder**
 - Cómo analizar el negocio, objetivos y desafíos del cliente.
 - Identificación de decisores, influenciadores, usuarios y bloqueadores.
 - Mapa de poder e intereses para orientar la estrategia de relacionamiento.
- 4 Oportunidades y propuesta de valor**
 - Detección de oportunidades de crecimiento, cross selling y desarrollo de la cuenta.
 - Cómo conectar necesidades del cliente con capacidades propias.
 - Construcción de una propuesta de valor relevante y diferenciada.
- 5 Primer Plan de Cuenta KAM**
 - Objetivos de la cuenta, prioridades y oportunidades.
 - Plan de relacionamiento y acciones comerciales.
 - KPIs y primeras iniciativas para los siguientes 90 días.

METODOLOGÍA

Exposición aplicada + casos reales + ejercicios de diagnóstico + discusión ejecutiva.

ENTREGABLE

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