

Workshop

KAM

La gerencia de cuentas clave

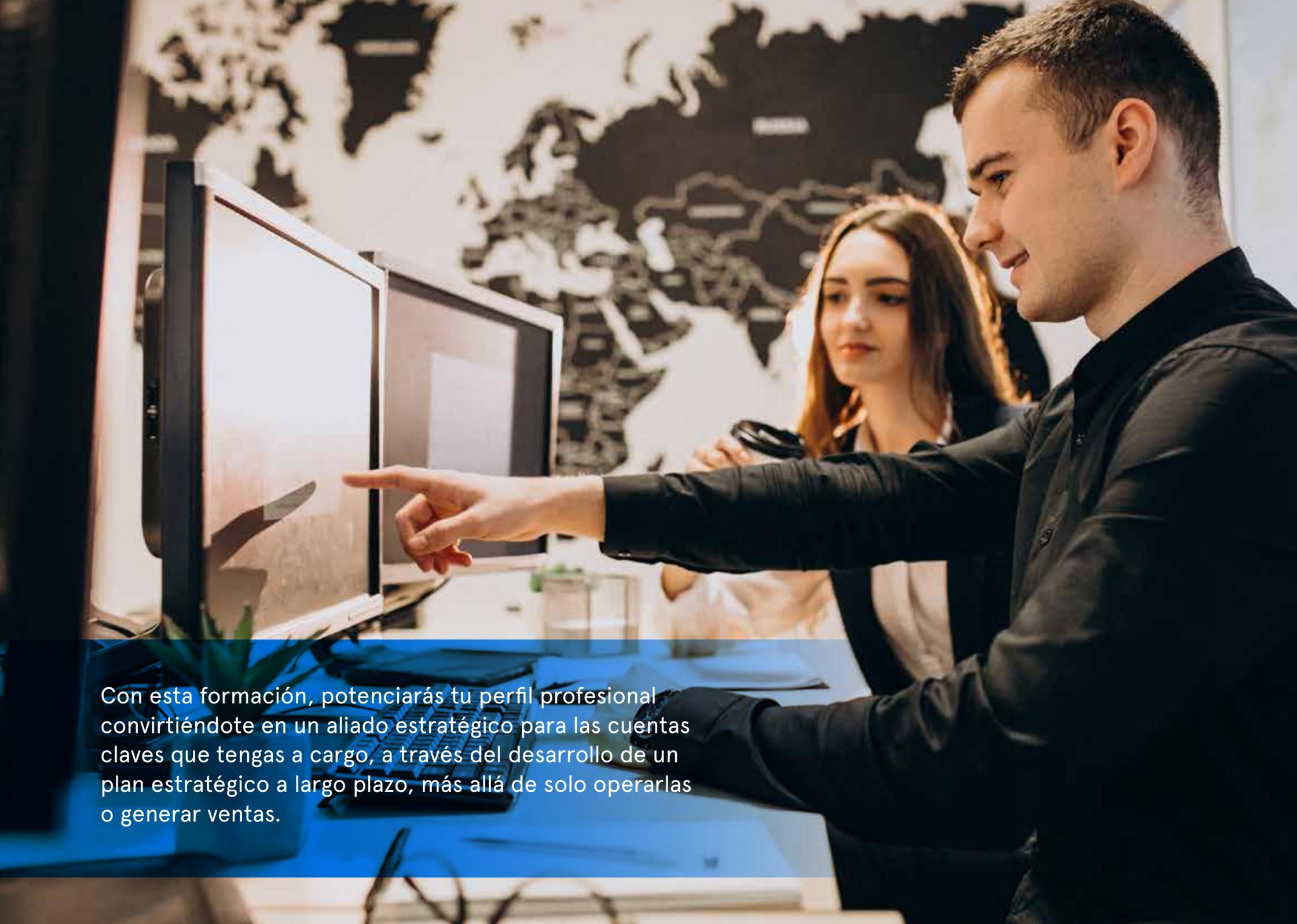
Sé lo que el mundo necesita.



 **Universidad de los Andes**
Colombia

Executive Education
Facultad de Administración



A man in a dark shirt is pointing at a computer monitor in an office. A woman is standing behind him, looking at the screen. The background features a large world map on the wall. The scene is lit with warm, golden light.

Con esta formación, potenciarás tu perfil profesional convirtiéndote en un aliado estratégico para las cuentas claves que tengas a cargo, a través del desarrollo de un plan estratégico a largo plazo, más allá de solo operarlas o generar ventas.

Acerca del Programa

Es un Workshop durante el cual se trabajará una cuenta clave de cada uno de los participantes para interiorizar los conceptos tratados e ir desarrollando todo el proceso estratégico que lleve a la estructuración de un plan de cuenta clave. Este proceso le permitirá lograr un relacionamiento de socio de negocios con la cuenta clave, en la cual los negocios se realicen por valor y no por precio,

aumentando las ventas y la rentabilidad para ambas partes.

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 necesita un gerenciamiento estratégico de dichas cuentas para poder desarrollarlas y rentabilizarlas.

Objetivo

- 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, que enriquecerá las conversaciones y experiencias durante el desarrollo de la formación.

Contenido:

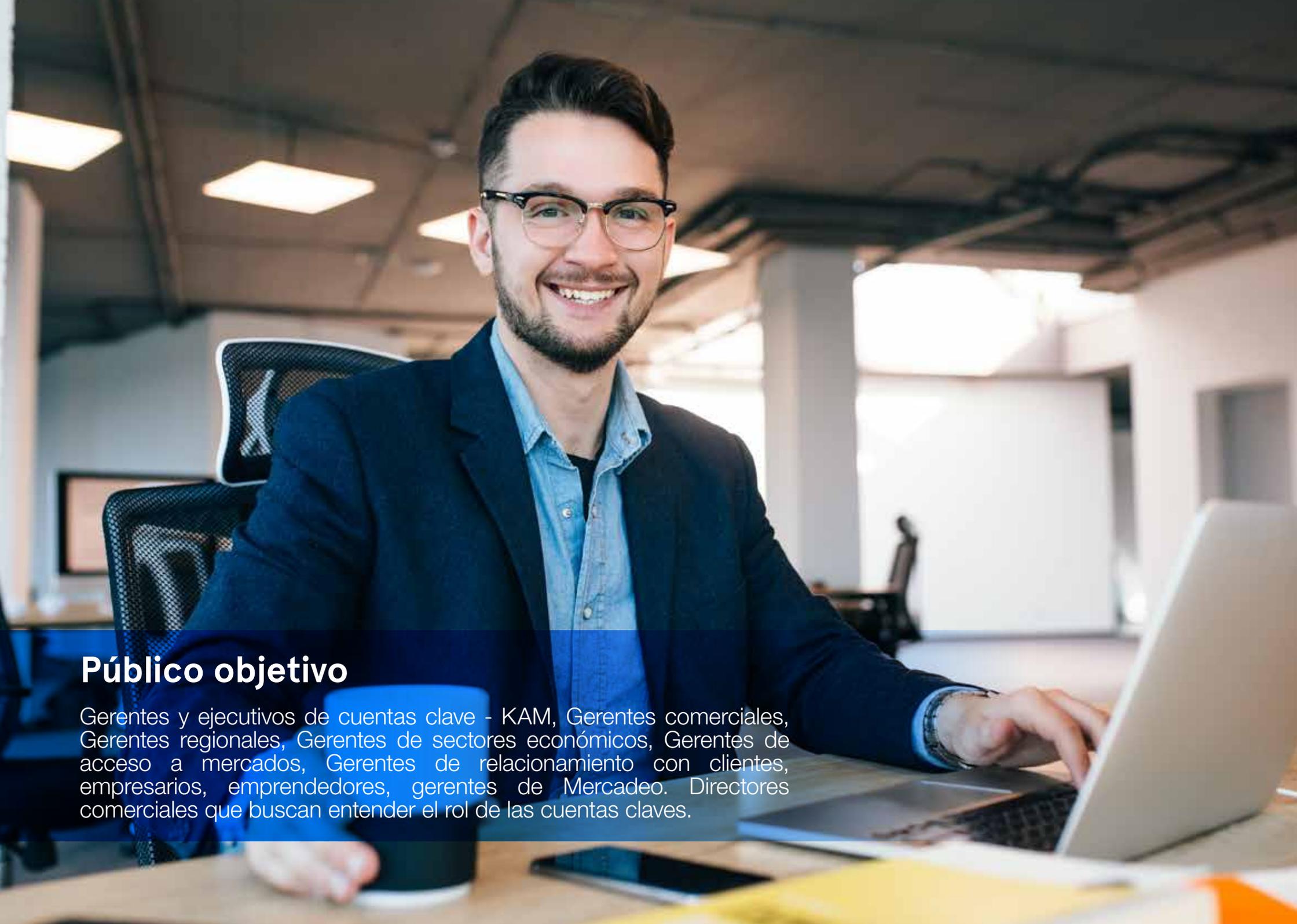
- CRM: Customer Relationship Management.
- KAM: su rol estratégico en las ventas.
- Estructura estratégica del gerenciamiento de cuentas clave.
- Modelo de negocio y Propuesta de valor para el Key Account Manager.
- El Plan de cuenta clave.
- Relacionamiento de socio de negocio con el Key Account Manager.

Profesor

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.





Público objetivo

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

Nuestra primera cohorte tendrá una formación 100% presencial / práctica y nuestra segunda cohorte será 100% virtual / práctica, en la que se se trabajará en la estructuración de un plan de cuenta clave. Asimismo, se realizarán ejercicios de fácil aplicabilidad que llevan a la estructuración del plan de KAM, para lograr su entendimiento y resultados.

Duración

28 horas

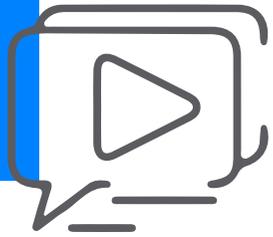
(24 horas de sesiones virtuales y 4 horas de trabajo individual)

Horario

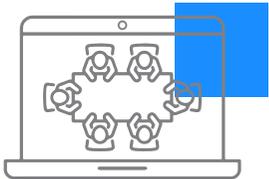
Las sesiones se desarrollarán los miércoles y viernes de 5 a 8 p.m.

Certificado

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



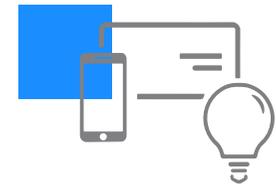
Experiencia Premium Uniandes



Sé parte de una de las comunidades de Executive Education **más grandes de Latinoamérica**



Encuentra oportunidades de **networking de alto nivel**



Aprende a través de **metodologías innovadoras** y disruptivas



Aplica de manera inmediata los conocimientos aprendidos



Interactúa con **profesores de alto prestigio** académico y reconocimiento empresarial



Recibe un **acompañamiento personalizado** durante todo el proceso de formación



RANKING FT 2020

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

No. **1** EN COLOMBIA

Top. **3** EN LATINOAMÉRICA

Top. **50** A NIVEL MUNDIAL

Valor programa: \$2.600.000 / 800 USD

*El valor en dólares es aproximado y depende la TRM del día y su moneda local.

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 - Executive Education
Calle 21 No. 1-20. Edificio SD. Piso 9
Línea de Información: (601) 332 4144 Opción 3 y 1
Línea gratuita nacional: 018000 123 300
e-mail: executiveeducation@uniandes.edu.co
<http://administracion.uniandes.edu.co>



@AdmonUniandes



/AdmonUniandes



@Admonuniandes



WhatsApp Uniandes

