

ESTUDIA NUESTRO PROGRAMA **KEY ACCOUNT MANAGERS (KAM´S)**



Recibe diploma y credencial CESA



Modalidad Duración

Online en vivo 45 horas

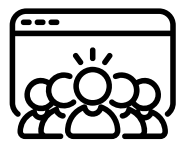
Metodología

El programa utiliza una metodología activa y experiencial, enfocándose en la aplicación de conceptos a situaciones reales en la gestión de cuentas clave. Las sesiones en vivo, ejercicios prácticos y un proyecto integrador aseguran la transferencia de conocimientos a la práctica.

¿Qué lograrás con el programa?



Identificar el alcance y responsabilidades del rol de un KAM, comprendiendo su importancia en la gestión de cuentas clave.



Aplicar técnicas de comunicación efectiva, negociación y gestión del tiempo para optimizar las relaciones con los clientes.



Analizar datos para la toma de decisiones, mejorando la estrategia de ventas y la satisfacción del cliente.

Competencias y habilidades a desarrollar



Liderazgo CESA



Comunicación



Data Driven



¿Porqué deberías hacer este programa?

El rol del Key Account Manager es fundamental para el crecimiento sostenible de las organizaciones, ya que permite fortalecer las relaciones con los clientes y aumentar la rentabilidad. Según Sales Business School (2023), el 61% de las empresas considera que la formación en gestión de cuentas clave incrementa la satisfacción del cliente y el crecimiento del negocio.

***Fuente: Sales Business School. (2023). Las claves del nuevo Key Account Manager. Recuperado de <http://www.linkedin.com/pulse/las-claves-del-nuevo-key-account-manager>**

¿Para quién es el programa?

El programa está diseñado para profesionales del área comercial, account managers, ejecutivos de cuenta, asesores comerciales y gerentes de ventas que deseen actualizar sus conocimientos en la gestión de cuentas clave y mejorar sus habilidades en ventas, negociación y manejo de relaciones estratégicas. También es adecuado para emprendedores y consultores que buscan fortalecer sus capacidades para desarrollar relaciones estratégicas con clientes importantes y optimizar el manejo de cuentas clave.

¿Cuál es el contenido del programa?

Módulo I:

El rol del key account manager

Módulo II:

Conocimiento del cliente y establecimiento de objetivos

Módulo III:

Gestión de relaciones y comunicación efectiva

Módulo IV:

Gestión del tiempo y productividad personal

Módulo V:

Análisis de datos y toma de decisiones

Módulo VI:

Negociación y cierre de ventas

Módulo VII:

Proyecto final – Plan estratégico para una cuenta clave

¿Quiénes son los expertos docentes?

Fernando Pombo

Experto en mercadeo, ventas, analítica de datos, hotelería y medios de comunicación.

Pedro García

Experto en gestión comercial, negociación, negocios y alianzas corporativas.

David Rodríguez

Experto en inteligencia empresarial y transformación digital en banca, medios digitales y consumo masivo.

Cambios en los Programas y Docentes. El CESA se reserva el derecho de efectuar los ajustes necesarios para asegurar la adecuada ejecución de sus programas. Estos ajustes pueden incluir, entre otros, cambios en conferencistas o docentes, modalidades y fechas

Con el CESA aprende a lo largo de tu vida

CREDENCIAL
DIGITAL
CESA

Rutas de
aprendizaje

Docentes
Expertos

COACH
VIRTUAL
DE IA

FLEXIBILIDAD

Microlearning

Programas
avanzados

DIPLOMADOS

Para mayor información escríbenos a
nuestra línea de  **WhatsApp**

+57 300 913 6979



cesa.edu.co



CESA



[CESA_edu](https://www.instagram.com/CESA_edu)



[cesa_edu](https://twitter.com/cesa_edu)