



VIGILADO MINEDUCACIÓN



Estudia nuestro programa del **CESA**

Key Account Managers (KAMS)



Modalidad:
Online en vivo

Duración:
48 horas



**Obtén tu
diploma y
credencial
CESA**

Desarrolla y fortalece tus habilidades para gestionar cuentas clave mediante técnicas de venta consultiva, negociación estratégica, análisis de datos y liderazgo relacional. Con un enfoque práctico y experiencial, los participantes diseñarán un plan estratégico para una cuenta clave real.

¿Qué lograrás con el programa?

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

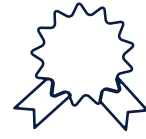
Aplicar técnicas de comunicación efectiva, negociación y gestión del tiempo para optimizar relaciones con clientes.

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





Habilidades



Liderazgo



Comunicación



Data Driven



**Solución de
Creativa
Problemas**



**Inteligencia
Emocional**

¿Por qué deberías hacer este programa?

El 61% de las empresas considera que la formación en gestión de cuentas clave incrementa la satisfacción del cliente y el crecimiento del negocio (Sales Business School, 2023). Este curso te prepara para liderar relaciones estratégicas y aumentar la rentabilidad organizacional.

¿Para quién es este programa?

Profesionales comerciales, account managers, ejecutivos de cuenta, gerentes de ventas, emprendedores y consultores que buscan fortalecer sus habilidades en gestión estratégica de clientes clave.

¿Cuál es el contenido del programa?

Módulo 1:

El Rol del Key Account Manager

- Definición del cargo y alcance del rol.
- Qué es una cuenta clave.
- Diferencias entre un KAM y un ejecutivo de cuentas.
- Importancia del cargo en el entorno laboral.

Módulo 2:

Conocimiento del Cliente y Establecimiento de Objetivos

- Las seis etapas de la venta consultiva.
- Prospección efectiva.
- Entendimiento de las necesidades y expectativas del cliente.
- Establecimiento de objetivos utilizando la metodología SMART.

Módulo 3:

Gestión de Relaciones y Comunicación Efectiva

- Comunicación efectiva: habilidades de escucha activa y persuasión.
- Construcción y mantenimiento de relaciones sólidas con los clientes.
- Resolución de conflictos en las relaciones comerciales.

Módulo 4:

Gestión del Tiempo y Productividad Personal

- Estrategias para gestionar el tiempo y las prioridades de manera eficaz.
- Planificación y organización del trabajo.
- Técnicas para maximizar la productividad personal.

Módulo 5:

Análisis de Datos y Toma de Decisiones

- Utilización de datos para comprender el rendimiento de las cuentas clave.
- Interpretación de KPIs y métricas comerciales.
- Toma de decisiones basada en datos.

Módulo 6:

Negociación y Cierre de Ventas

- Tipos y técnicas de negociación.
- Preparación y ejecución de una negociación exitosa.
- Estrategias para el cierre de ventas rentables.





¿Quién es el docente líder?

Fernando Pombo Cajiao

Director General de Sales Lab-Latam, con 25+ años en liderazgo comercial y estrategias de fidelización.

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.



VIGILADO MINEDUCACIÓN



Con el **CESA**
aprende a lo
largo de tu vida

Credencial Digital
CESA

Docentes Expertos

Flexibilidad

Programas

Rutas de Aprendizaje

Bootcamps

Diplomados

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

300 463 7999



cesa.edu.co



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



[CESA](https://www.linkedin.com/company/CESA)



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