

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.



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](http://cesa.edu.co)



[@CESA\\_edu](https://www.instagram.com/CESA_edu)



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



[@CESA\\_edu](https://twitter.com/CESA_edu)