



VIGILADO MINEDUCACIÓN



Estudia nuestro programa

Estrategia, datos y crecimiento comercial

Ruta de Aprendizaje
del **CESA**

**Key Account
Manager**

Modalidad:
Online en
vivo

Duración:
48 horas



Obtén tu diploma y credencial CESA

Lleva tu gestión de cuentas clave al siguiente nivel con herramientas de pricing, analítica avanzada, funnel de ventas, inteligencia artificial y negociación 360. Este curso de profundización está dirigido a KAMs con experiencia que quieren convertir sus cuentas estratégicas en motores de crecimiento sostenible con datos, mercado y liderazgo.

¿Qué lograrás con el programa?

Analizar una cuenta clave desde industria, mercado, cliente, rentabilidad y pipeline para identificar oportunidades de crecimiento.

Diseñar estrategias de pricing, embudos de conversión y narrativas ejecutivas basadas en datos para sustentar decisiones comerciales.

Aplicar herramientas de negociación 360, liderazgo transversal e inteligencia artificial para gestionar cuentas complejas con mayor efectividad.





Habilidades



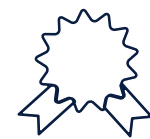
**Data
Driven**



**Pensamiento
Crítico**



Comunicación



Liderazgo



**Solución
Creativa de
Problemas**

¿Por qué deberías hacer este programa?

Los KAMs que ya dominan los fundamentos enfrentan un techo de desempeño: sin herramientas de analítica avanzada, estrategias de pricing y capacidades de negociación compleja, pierden oportunidades de crecimiento frente a competidores más sofisticados. Este curso cierra esa brecha, dotando al participante de las capacidades para gestionar cuentas clave desde una perspectiva estratégica integral orientada al crecimiento.

¿Para quién es este programa?

KAMs con experiencia, gerentes comerciales y ejecutivos de cuenta senior que ya dominan los fundamentos de la gestión de cuentas clave — ya sea por haber cursado el programa de fundamentos KAMS o por trayectoria profesional equivalente — y buscan profundizar en estrategia, datos, pricing y negociación de alta complejidad.

¿Cuál es el contenido del programa?

Módulo 1:

Profundización en Cliente y Objetivo

- Segmentación avanzada
- Valor potencial
- Priorización estratégica

Módulo 2:

Relaciones Estratégicas y Comunicación Avanzada

- Gestión de stakeholders
- Influencia
- Conversaciones complejas

Módulo 3:

Pricing y Estrategias Promocionales

- Rentabilidad
- Precio
- Promoción
- Margen en la gestión de cuentas

Módulo 4:

Embudos de Conversión de Ventas

- Pipeline
- Tasas de avance
- Gestión de oportunidades

Módulo 5:

Productividad KAM Apoyada en IA

- Automatización
- Prompts
- Flujos de trabajo con IA

Módulo 6:

Liderazgo y Trabajo en Equipo

- Coordinación transversal para cuentas complejas.

Módulo 7:

Analítica, Métricas y Storytelling Comercial

- Dashboard avanzado
- Narrativas ejecutivas

Módulo 8:

Análisis de Industria y Mercado

- Tendencias
- Competidores
- Oportunidades de crecimiento

Módulo 9:

Negociación 360

- Negociaciones complejas, multiactor y orientadas a valor.

****El orden de los módulos puede variar sin afectar el cumplimiento de los objetivos del programa.***





¿Quién es el docente líder?

Fernando Pombo Cajiao

Director General de Sales Lab-Latam. Más de 25 años de experiencia en liderazgo comercial, estrategias de fidelización y negociación estratégica en Latinoamérica.

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.twitter.com/CESA_edu)