



VIGILADO MINEDUCACIÓN



Estudia nuestro programa

Fundamentos para la Gestión de Cuentas Clave (KAMS)



Ruta de Aprendizaje
del **CESA**

**Key Account
Manager**

Modalidad:
Online en
vivo

Duración:
48 horas



Obtén tu diploma y credencial CESA

Desarrolla las competencias esenciales del Key Account Manager para gestionar cuentas clave con criterio estratégico. Con enfoque práctico y metodología 4C, los participantes construirán un plan estratégico inicial para una cuenta real, integrando venta consultiva, análisis de datos, comunicación efectiva y negociación en cada módulo del programa.

¿Qué lograrás con el programa?

Comprender

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

Aplicar

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

Analizar

datos comerciales para la toma de decisiones y la mejora de la estrategia de ventas.

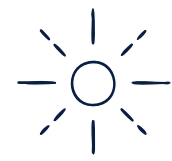




Habilidades



**Data
Driven**



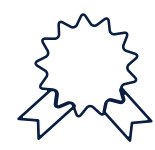
**Solución
Creativa de
Problemas**



Comunicación



**Inteligencia
Emocional**



Liderazgo

¿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). Sin embargo, la mayoría de los profesionales comerciales ocupan el rol KAM sin formación estructurada, lo que genera pérdida de cuentas estratégicas, baja retención y decisiones sin respaldo en datos. Este curso cierra esa brecha y prepara al participante para liderar relaciones de alto valor con impacto directo en la rentabilidad organizacional.

¿Para quién es este programa?

Profesionales comerciales, account managers, ejecutivos de cuenta, gerentes de ventas, emprendedores y consultores con experiencia básica en ventas o gestión comercial que buscan estructurar y fortalecer su desempeño en la gestión estratégica de clientes clave.

¿Cuál es el contenido del programa?

Módulo 1:

El Rol del Key Account Manager

- Definición
- Alcance
- Diferencias con ejecutivo de cuentas
- Importancia estratégica

Módulo 2:

Conocimiento del Cliente y Establecimiento de Objetivos

- Venta consultiva
- Prospección
- Metodología SMART

Módulo 3:

Gestión de Relaciones y Comunicación Efectiva

- Escucha activa
- Persuasión
- Resolución de conflictos

Módulo 4:

Gestión del Tiempo y Productividad Personal

- Priorización
- Planificación
- Productividad

Módulo 5:

Análisis de Datos y Toma de Decisiones

- KPIs
- Métricas comerciales
- Decisiones basadas en datos

Módulo 6:

Negociación y Cierre de Ventas

- Técnicas de negociación
- Preparación
- Cierre rentable

****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)