



VIGILADO MINEDUCACIÓN



Estudia nuestra

Ruta de Aprendizaje del **CESA**

Key Account Manager



Modalidad:
Online en
vivo



Duración:
96 horas



Obtén tu diploma y credencial CESA

La ruta formativa más completa para Key Account Managers en Colombia. En dos etapas escalonadas, el participante pasa de dominar los fundamentos del rol a ejecutar estrategias comerciales avanzadas con datos, pricing, negociación 360 e inteligencia artificial. Diseñada para construir un portafolio profesional de gestión y crecimiento de cuentas clave.

¿Qué lograrás con el programa?

Gestionar cuentas clave de manera integral: desde el diagnóstico y el plan inicial hasta la estrategia avanzada de crecimiento con datos, pricing, funnel y negociación.

Construir narrativas ejecutivas y dashboards avanzados que sustentan decisiones comerciales de alto valor ante stakeholders internos y externos.

Aplicar herramientas de inteligencia artificial, liderazgo transversal y negociación 360 para maximizar la rentabilidad y la sostenibilidad de las cuentas estratégicas.

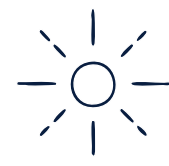




Habilidades



**Data
Driven**



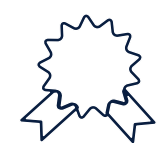
**Solución
Creativa de
Problemas**



Comunicación



Creatividad



Liderazgo



**Inteligencia
Emocional**



**Pensamiento
Crítico**

¿Por qué deberías hacer este programa?

La gestión de cuentas clave es una de las funciones comerciales de mayor impacto en la rentabilidad de una organización, pero la mayoría de los KAMs ejercen el rol sin formación estructurada. Esta ruta resuelve esa brecha de manera integral: la primera etapa construye las bases del rol y la segunda las lleva a un nivel estratégico avanzado. El resultado es un KAM capaz de gestionar, hacer crecer y fidelizar cuentas de alto valor con criterio, datos y sofisticación comercial.

¿Para quién es este programa?

Profesionales comerciales, account managers, ejecutivos de cuenta, gerentes de ventas y consultores que quieren recorrer una trayectoria formativa completa desde los fundamentos del rol KAM hasta la estrategia comercial avanzada. También es ideal para empresas que quieren certificar a sus equipos comerciales en la gestión de cuentas clave de manera escalonada y con evidencia de aprendizaje por etapa.

¿Cuál es el contenido del programa?

Parte 1: Fundamentos

- **Módulo 1:** El Rol del Key Account Manager
- **Módulo 2:** Conocimiento del Cliente y Establecimiento de Objetivos
- **Módulo 3:** Gestión de Relaciones y Comunicación Efectiva
- **Módulo 4:** Gestión del Tiempo y Productividad Personal
- **Módulo 5:** Análisis de Datos y Toma de Decisiones
- **Módulo 6:** Negociación y Cierre de Ventas
- **Módulo 8:** Relaciones Estratégicas y Comunicación Avanzada
- **Módulo 9:** Pricing y Estrategias Promocionales
- **Módulo 10:** Embudos de Conversión de Ventas
- **Módulo 11:** Productividad KAM Apoyada en IA
- **Módulo 12:** Liderazgo y Trabajo en Equipo
- **Módulo 13:** Analítica, Métricas y Storytelling Comercial
- **Módulo 14:** Análisis de Industria y Mercado

Parte 2: Avanzado

- **Módulo 7:** Profundización en Cliente y Objetivos

****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)