

Curso **presencial**

KAM:

La Gerencia de Cuentas Clave

Sé lo que el mundo necesita.

 **Universidad de los Andes**
Colombia

Executive Education
Facultad de Administración



A man in a dark shirt is pointing at a computer monitor in a meeting. A woman is looking at the monitor. The background features a world map. A blue banner is at the bottom with white text.

Conviértete en el mejor aliado de tus clientes y **maximiza su valor.**

Acerca del curso

Actualmente, las cuentas clave (Key Account) representan más del 70% de los ingresos y las utilidades de la mayoría de las empresas, es por esto que se requiere de un enfoque estratégico para desarrollarlas y rentabilizarlas.

En este Workshop de Executive Education se busca que los participantes adquieran una mentalidad orientada a potenciar su gestión de las cuentas clave a través de la obtención de un marco conceptual

y el desarrollo de habilidades prácticas que les ayude a sacar el máximo provecho a una cuenta clave, agregando valor a todos los involucrados.

De este modo, en esta formación práctica los participantes trabajarán una cuenta clave para interiorizar los conceptos tratados que los habilite para llevar a cabo un proceso estratégico eficaz que vaya de la estructuración de un plan hasta su implementación.

Objetivos

- Generar consciencia de la importancia de las cuentas clave para la empresa y la necesidad de gerenciarlas, más allá de solo manejarlas.
- Trabajar en cómo ser verdadero socio de negocios con la cuenta clave
- Entender cómo estructurar un Plan de cuenta clave de manera estratégica para lograr ventas por valor y no por precio.

Además, tendrás la oportunidad de interactuar con profesionales de Colombia y Latinoamérica, lo que enriquecerá las conversaciones y experiencias durante el desarrollo de la formación.

Contenido:

- CRM: Customer Relationship Management.
- KAM: su rol estratégico en las ventas.
- Estructura estratégica del gerenciamiento de cuentas clave.
- Modelo de negocio y Propuesta de valor para el Key Account Manager.
- El Plan de cuenta clave.
- Relacionamiento de socio de negocio con el Key Account Manager.
- Habilidad gerencial: Negociación

Profesores

Gustavo King

M.B.A. con énfasis en Marketing de Central Oklahoma University, Oklahoma, Estados Unidos, y más de 20 años de experiencia como capacitador y consultor nacional e internacional en pequeñas, medianas y grandes empresas. Ha sido Director de Mercadeo de importantes empresas nacionales y multinacionales, actualmente Gerente de G King Gerencia Efectiva, trabajando procesos de Consultoría y/o Desarrollo profesional en temas de: Gran experiencia en plan estratégico de marketing, planes estratégicos comerciales, planeación estratégica corporativa, modelos de negocio y propuestas de valor, al igual que en marketing estratégico, gerenciamiento de clientes, KAM y Gerencia de territorios.



Marco Azuero

Magíster en Educación y Administrador de Empresas de la Universidad de los Andes. Es profesor de negociación para los pregrados de Administración, Contaduría Internacional y en la Especialización en Negociación. Así mismo, enseña Creación de Equipos Efectivos en el MBA. También es consultor comercial en temas de negociación, equipos efectivos y liderazgo. Actualmente, es director de Especializaciones de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes.





Dirigido a:

Gerentes y ejecutivos de cuentas clave - KAM, Gerentes comerciales, Gerentes regionales, Gerentes de sectores económicos, Gerentes de acceso a mercados, Gerentes de relacionamiento con clientes, empresarios, emprendedores, gerentes de Mercadeo. Directores comerciales que buscan entender el rol de las cuentas claves.

Metodología

Los contenidos del curso se abordarán con un enfoque práctico, en el que se trabajará en la estructuración de un plan de cuenta clave. Asimismo, se realizarán ejercicios de fácil aplicabilidad que llevarán a la estructuración del plan de KAM, para lograr su entendimiento y resultados.

Duración

37 horas

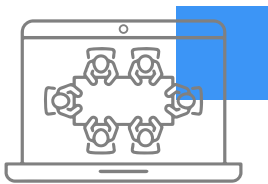
(33 de sesiones sincrónicas y 4 de trabajo autónomo).

Certificado

Se otorgará certificado de asistencia a quienes participen en mínimo el 80% de las sesiones programadas y cumplan los requisitos académicos exigidos.



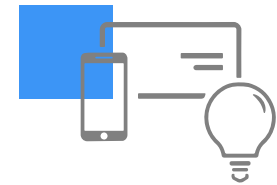
Experiencia Premium Uniandes



Sé parte de una de las comunidades de Executive Education más grandes de Latinoamérica



Encuentra oportunidades de networking de alto nivel



Aprende a través de metodologías innovadoras y disruptivas



Aplica de manera inmediata los conocimientos aprendidos



Interactúa con profesores de alto prestigio académico y reconocimiento empresarial



Recibe un acompañamiento personalizado durante todo el proceso de formación



FINANCIAL
TIMES

RANKING FT 2023

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

#1 EN COLOMBIA

#28 EN EL MUNDO

Valor programa: \$3.100.000 COP / 690 USD

*El valor en dólares es aproximado y depende la TRM del día y su moneda local.

Las fechas están sujetas a modificación. En el caso de algún cambio, se informará a las personas preinscritas a través de los medios suministrados en el momento de la inscripción.

Aplica descuento por pronto pago.

Universidad de los Andes

Facultad de Administración - Educación Ejecutiva

Calle 21 No. 1-20. Edificio SD. Piso 9

Línea de Información: (601) 332 4144 ext. 2444 o 1145

Línea gratuita nacional: 018000 123 300

e-mail: executiveeducation@uniandes.edu.co

<http://administracion.uniandes.edu.co>



@AdmonUniandes



WhatsApp Uniandes

