

Curso presencial

KAM:

La Gerencia de Cuentas Clave



Sé lo que **el mundo necesita.**

CRONOGRAMA KAM						
SESIÓN	TEMÁTICAS	FECHA	HORARIO COLOMBIA	HORA	MODALIDAD	PROFESOR
Bienvenida		jueves, 27 de febrero de 2025	5:00 p.m. a 6:00 p.m.	1	Presencial	Dirección del programa
1	Pensamiento estratégico, proceso estratégico comercial y qué es KAM		6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
2	Criterio de selección de KA, cultura KAM, actividades de desarrollo de la KA, estructura estratégica de KAM y diagnóstico situacional KA	martes, 04 de marzo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
3	DOFA KAM, tipos de KAM, habilidades gerenciales del KAM y actividades a desarrollar con la KA que agreguen valor	jueves, 06 de marzo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
4	Propuesta de valor y modelo de negocios	martes, 11 de marzo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Ángela Martínez
5	Negociación	jueves, 13 de marzo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	María Isabel Orduz
6		martes, 18 de marzo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
7	Estrategias en KAM	jueves, 20 de marzo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
8	Planeación de cuentas clave a 3 años y a 1 año	martes, 25 de marzo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
9	Pitch de ventas y venta con valor	jueves, 27 de marzo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Hamilton López
Semana de asesorías						
10	Presentación final	martes, 08 de abril de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
		jueves, 10 de abril de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.			
				30		

Duración: 34 horas (30 horas de sesiones y 4 de trabajo autónomo)

NOTA: ESTE CRONOGRAMA ESTÁ SUJETO A CAMBIOS EN SUS FECHAS, CONTENIDO Y PROFESORES