

Curso **virtual**

# KAM

## La Gerencia de Cuentas Clave

---

Sé lo que el **mundo necesita.**



A man in a dark shirt is pointing at a computer monitor in an office. A woman is standing behind him, looking at the screen. The background features a large world map on the wall. The scene is lit with warm, golden light.

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.

## Aprenderás a:

- Gestionar y potenciar las cuentas clave, a través del diseño de estrategias que permitan sacar el máximo provecho y generar valor para todos los involucrados.
- Identificar el valor estratégico de las cuentas clave y la necesidad de gestionarlas de forma proactiva.
- Fortalecer las habilidades de los KAM para establecer relaciones colaborativas y agregar valor a las cuentas clave.
- Estructurar un plan de cuenta clave estratégico que se enfoque en las ventas basadas en el valor y no en el 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:

- **Sesión 1:** Pensamiento estratégico, proceso estratégico comercial y qué es KAM
- **Sesión 2:** Criterio de selección de KA, cultura KAM, actividades de desarrollo de la KA, estructura estratégica de KAM y diagnóstico situacional KA
- **Sesión 3:** DOFA KAM, tipos de KAM, habilidades gerenciales del KAM y actividades a desarrollar con la KA que agreguen valor
- **Sesión 4:** Propuesta de valor y modelo de negocios
- **Sesión 5:** Negociación
- **Sesión 6:** Estrategias en KAM
- **Sesión 7:** Planeación de cuentas clave a 3 años y a 1 año
- **Sesión 8:** Pitch de ventas y venta con valor
- **Sesión 9:** Presentación final

## Profesores

### María Isabel Orduz

Consultora en negociación y equipos. Ha formado a más de 1.000 negociadores en Colombia. Desde 2009 es profesora de Executive Education y posgrado en la Universidad de los Andes para programas como: MBA, Maestría en Gerencia Ambiental (MGA), MBIT y en la Especialización en Negociación, donde ha coordinado el desarrollo académico del programa. Cuenta con más de 15 años de experiencia en posiciones de Gerencia General, Ventas y Servicio al Cliente para empresas como Telefónica e Infonet Enterprise (Representante de British Telecom en Colombia).



### Hamilton López

Magister en Innovación, especialista en diseño de productos y servicios creativos, con experiencia en la dirección de áreas desarrollo para varios sectores del mercado en diferentes países. Amplia trayectoria en ideas de negocio, sistemas de producción, comunicaciones asertivas, procesos industriales, solución de problemas y toma de decisiones. Además con experiencia en docencia universitaria, asesoría, consultoría, mentoría y acompañamiento en procesos de emprendimiento.



## 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.





## 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

**34 horas**

(30 horas de sesiones 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.



FINANCIAL  
TIMES

# RANKING FT 2024

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

No. **1** EN  
COLOMBIA

Top. **24** EN  
EL MUNDO

Valor programa: \$3.500.000

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 - Executive Education  
Calle 21 No. 1-20. Edificio SD. Piso 9  
Línea de Información: (601) 332 4144 Opción 3 y 1  
Línea gratuita nacional: 018000 123 300  
e-mail: [executiveeducation@uniandes.edu.co](mailto:executiveeducation@uniandes.edu.co)  
<http://administracion.uniandes.edu.co>



Executive Education - Universidad de los Andes

