

EXECUTIVE PROGRAM

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

PROGRAMA DE **CONVALIDACIÓN**
PARA **CERTIFICADOS EN CONSULTOR DE VENTAS**

KAM

Tabla de Contenido:

Descripción	03
Objetivo	04
Temario	08
Profesorado	15
¿Comienzo?	17



La relación con las cuentas estratégicas de la empresa, la clave del Futuro Empresarial

Sólo los **KAM** de más alto nivel están capacitados para gestionar estas Cuentas con **éxito**.

Key Account Management (KAM).



Las **Cuentas Clave** son la prioridad para cualquier compañía. En la actualidad, más del 95% de los directivos de empresas esperan obtener una mayor tasa de crecimiento de sus **Cuentas Clave** frente al resto de cuentas.

Sin embargo, estos mismos directivos coinciden en afirmar que las estrategias y los métodos actuales para conseguir y mantener relaciones calificadas y duraderas con las Grandes Cuentas Estratégicas se están quedando atrás.

Alcanza el máximo nivel como KAM,

aprendiendo a gestionar y desarrollar con éxito las **Grandes Cuentas Estratégicas** para crecer en las relaciones de negocio con los clientes, logrando un **impacto real en sus resultados**

(Customer Success).

La habilidad de vender a Grandes Cuentas es una de las más valoradas en el mercado. Gestionar las Cuentas Clave es un factor fundamental en cualquier empresa o negocio.

"Con un enfoque 100% dirigido al *Customer Success*, conseguirás diseñar y trabajar a través de la Metodología que te permitirá aportar soluciones diseñadas para satisfacer las necesidades de cada Cuenta Clave."

”Adquiere habilidades para gestionar relaciones exitosas con Clientes Clave.”

El **68%** de los **Gerentes de Cuentas Clave** revelan que las técnicas, prácticas y métodos organizacionales no son para nada eficaces para conseguir el crecimiento necesario y, en consecuencia, estos profesionales tampoco cuentan con las habilidades, capacidades y competencias para conseguir un impacto real en los resultados de los clientes (**Customer Success**).

A pesar de lo anterior, los estudios de mercado demuestran que no existe ningún otro **Programa de Formación** tan actualizado y completo para los **Key Account Managers**, que les permita adquirir las habilidades para gestionar las relaciones con estos Clientes Clave de forma sostenible y rentable en el tiempo, logrando un impacto verdadero en sus resultados.

El **KAM Executive Program de Sales Business School** te permitirá adquirir estas habilidades y alcanzar el **máximo nivel como KAM**.

Custo
mer
Success

¿Qué conseguirás con el Programa?



Un impacto real en los resultados de tus Cuentas Clave (*Customer Success*)

Desarrollar las competencias, estrategias y la Metodología para construir y gestionar con éxito las relaciones con las Cuentas Clave, generar un impacto real en sus resultados y alcanzar las metas de crecimiento y rentabilidad tanto de tu organización como de tus clientes.



Aprender a gestionar y desarrollar las Grandes Cuentas Estratégicas.

Desarrollar métodos, técnicas y estrategias adecuadas para seleccionar con éxito los Clientes Clave para tu negocio, construir relaciones cualificadas y duraderas con ellos e identificar y aprovechar oportunidades de crecimiento y desarrollo para tu compañía y para tus Grandes Cuentas Estratégicas.




Formarte con Ejecutivos de Ámbito Global con experiencia en Ventas.

El Programa te ofrece la oportunidad de aprender de la mano de Directivos de Éxito con una dilatada experiencia en grandes compañías de diferentes sectores y países.



Adquirir las competencias para desarrollar y diseñar planes de acción con tu Cliente (*Account Planning*)




Diseñar e implementar una metodología sistematizada para entregar soluciones individuales a cada Cliente Clave, con el objetivo de fidelizar las Grandes Cuentas Estratégicas.



Desarrolla las Competencias Necesarias para Gestionar **Las Grandes Cuentas** Estratégicas de Tu Empresa

**.100% ENFOCADO
AL *CUSTOMER SUCCESS***

“Alcanza el máximo nivel como KAM logrando una comprensión Estratégica del proceso de Gestión de Cuentas Clave y Clientes de Alto Nivel”

-  Comprensión Estratégica del proceso de KAM
-  Mejorar la colaboración y relación con los Clientes Claves.
-  Técnicas y habilidades de Gestión de Cuentas.

Estructurado en torno a cinco bloques altamente integrados y enfocado hacia la profesionalización de los nuevos modelos de relación comercial a través de una formación certificada, podrás desarrollar tus conocimientos y destrezas y posicionarte como un jugador clave de tu empresa.

TEMARIO

Un Viaje de Transformación

MÓDULO 1

STRATEGIC
KEY ACCOUNT MANAGEMENT

MÓDULO 2

GESTIÓN
DE CUENTAS CLAVES

MÓDULO 3

DISEÑO ORGANIZACIONAL
EQUIPO KAM

MÓDULO 4

VENTA AL C-LEVEL
Y MAPA DE PODER

MÓDULO 5

PERSPECTIVA
DE COMPRAS

MÓDULO 6

ACCOUNT PLANNING
& VALUE SELLING

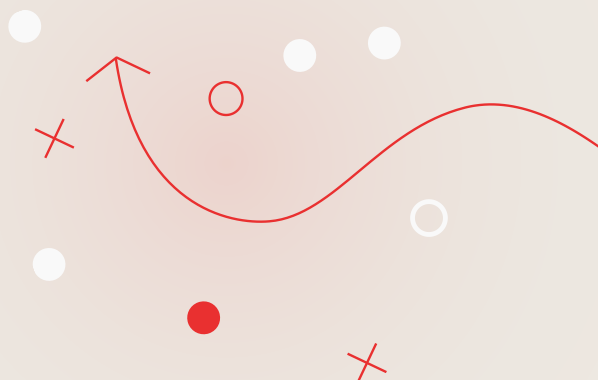
MÓDULO 7

DESARROLLO
Y CRECIMIENTO SOSTENIBLE

MÓDULO 8

CERTIFICADO





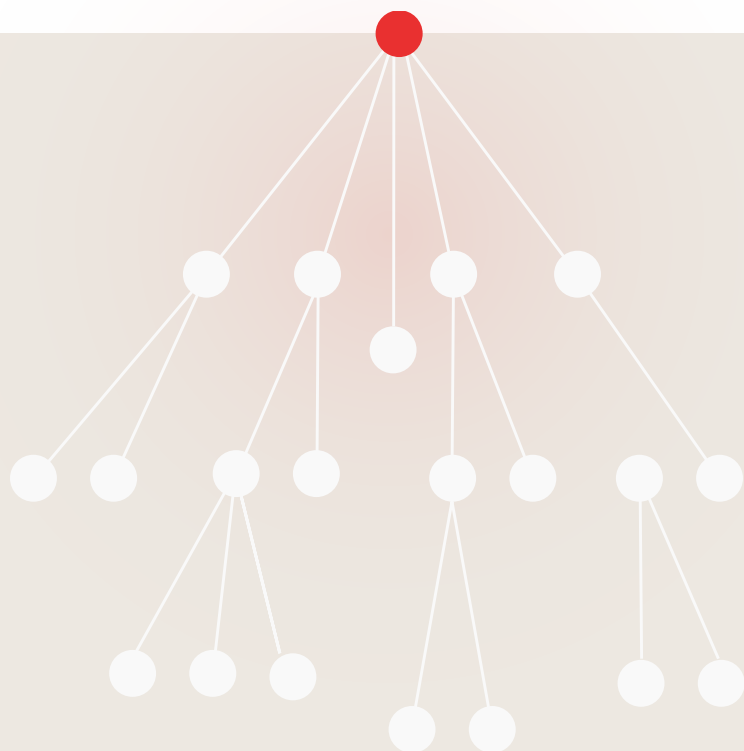
*Strategic
Key Account
Management*

Módulo 1

TEMA 1
KAM Fundamentals

TEMA 2
La Venta a Grandes Clientes

TEMA 3
Metodología Customer Centric



*Gestión
de Clientes
Clave*

Módulo 2

TEMA 1

**Principios Claves de la Gestión
de Grandes Cuentas**

TEMA 2

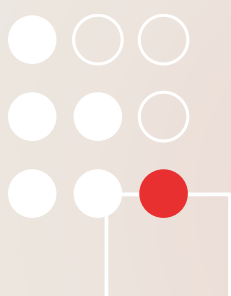
Principales Retos del KAM

TEMA 3

**Agile como nuevo
paradigma de Gestión**

TEMA 4

**Equipo de alto rendimiento de Gran
Cuenta (OneTeam)**



*Diseño
Organizacional
Equipo KAM*

Módulo 3

TEMA 1

**Organizaciones Proceso
de Planificación y toma de
Decisiones**

TEMA 2

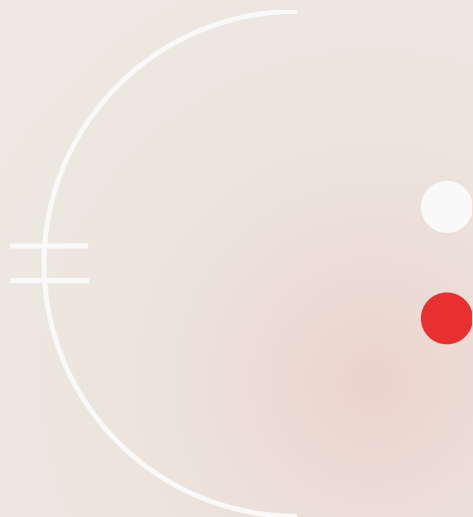
**Modelos de Cobertura
de Clientes y Territorios**

TEMA 3

**Tipologías de Segmentación
Grandes Cuentas**

TEMA 4

Sistema de Seguimiento y KPIs



*Venta al C-Level
y Mapa de Poder*

Módulo 4

TEMA 1

**Metodología
de Venta al C-Level**

TEMA 2

**Herramienta:
Mapas de Poder**



*Account Planning
& Value Selling*

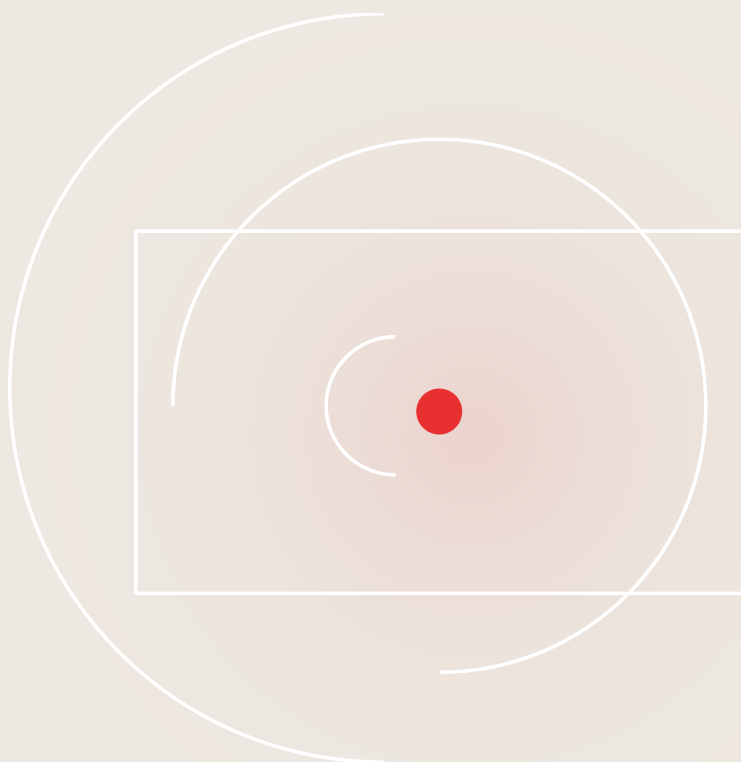
Módulo 5

TEMA 1

Account Planning

TEMA 2

Value Selling



Certificación

Módulo 6

PARTE 1

Caso Práctico Final Harvard

PARTE 2

Examen de Certificación

PARTE 3

Cierre del Programa

¿Por qué
Sales Business School?

Profesorado de prestigio

Integrado por algunos
de los más experimentados
Ejecutivos Comerciales
de España y el mundo.

Te certificarás de la mano de los profesores de
Sales Business School, un grupo diverso de
Ejecutivos de ámbito global con una amplia
capacidad formativa y una dilatada experiencia en
grandes compañías de diferentes sectores y países.



Víctor Costa

CEO de Sales Business School
y Profesor de Strategic Key
Account Management

Licenciado en Ciencias Empresariales, Máster en Dirección
Comercial y Marketing en el IE Business School y Máster en
Intl. Management (INSEAD).

Ha trabajado durante 14 años en MICROSOFT y es
fundador y CEO de ADVANCED CONSULTING.



Nieves Delgado

Profª de Diseño Organizacional
y Gestión de Clientes Clave

Licenciada en Economía Internacional (CEU), PDD Enterprise
Business Management (IESE) y Consejera-Administradora
Certificada (IC-A).

Ha desempeñado su carrera como VICEPRESIDENT y GLBT
Excutive para IBM. Actualmente es VICEPRESIDENT Business
Development para MICROFOCUS.



Diego San Román

Profesor de Venta al C-Level
y Mapa del Poder

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales
en la UCM y MBA en la Universidad de Denver.

Ha realizado tareas de dirección en HP, SAMSUNG,
MICROSOFT y DOMINION. En la actualidad es Director
General de 24GENETICS y Socio Propietario de
GARRISON GROUP..



Conoce a nuestros Profesores



Jairo Ramos

Profesor de Procurement
Perspectiva de Compras

Ldo. Administración y Dirección de Empresas (ESERP),
Máster Dirección Comercial (ESERP).

Ha sido Directivo en BuyPower, Uriach y actualmente
Profesor Asociado en Tecnocampus y Global Sourcing
Manager en TOWA PHARMA.

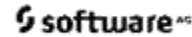
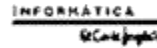


Carlos Frutos

Profesor de Desarrollo &
Crecimiento Sostenible

Estudió ingeniería de Telecomunicaciones en la Universidad
Politécnica de Madrid.

Ha realizado tareas de Dirección en INFORMATICAEL
CORTE INGLES, MICRONET, DINSA, SOFTWARE AG y
ADVANCED CONSULTING.



Juan Ignacio Pérez

Profesor de Account Planning
& Value Selling

Ingeniero Superior en Organización Industrial por la UPM, MBA
por el IESE.

Actualmente es Consultor estratégico de empresas de primer
nivel y Consultor de Formación en estrategia, ventas y Marketing
en la Cámara de Comercio de Madrid y en la Universidad
Europea. Doctorando en Neuroventas.



SESION	HORARIO	MÓDULO	CONSULTOR
1	18:30 - 21:30	Introducción al Programa y al Strategic Key Account Management	Víctor Costa
2	18:30 - 21:30	Gestión de Clientes Clave	Nieves Delgado
3	18:30 - 21:30	Diseño Organizacional Equipo KAM	Diego San Román
4	18:30 - 21:30	Venta al C-Level y Mapa del Poder	Diego San Román
5	18:30 - 21:30	Perspectiva de Compras.	Jairo Ramos
6	18:30 - 21:30	Account Planning & Value Selling	Juan Ignacio Pérez
7	18:30 - 21:30	Desarrollo & Crecimiento Sostenible	Carlos Frutos
8	18:30 - 21:30	Caso Práctico & Test de Certificación	Javier Baselga



MODALIDAD

Videoconferencia
en español.

Inglés (In-Company)



HORARIO

18:30h – 21:30h



CONVOCATORIAS

Reserva tu plaza



CONVALIDACIÓN

~~2.750 €~~ 1.650 €

* *Financiación - Sequra,*

* *Bonificable para empresas - Fundae*

* **Condiciones** Exclusivas para **alumnos**
con certificación en el Programa **Consultor de Ventas**



DURACIÓN

8 sesiones, 1 mes

Nº de sesiones a realizar: 6

Nº de sesiones convalidadas: 2

[SOLICITAR
ADMISIÓN](#)

[VER ITINERARIO
COMPLETO](#)



Bonificable para **Empresas** | Financiación para **Particulares**

sequra


fundae.es

Best-in-Class Selling!

Cl. de la Azalea, 1, 28109 Madrid
Teléfono : [917 87 47 46](tel:917874746)
www.salesbusinessschool.es

facebook.com/salesbusinessschool/

instagram.com/salesbusinessschool/

linkedin.com/school/salesbusinessschool/

