

KAM & LIDERAZGO Y NEGOCIACIÓN.

*Key Account Management (KAM)
& Liderazgo y Negociación*

DOBLE PROGRAMA



**Sales
Business
School**

 **Harvard
Business
Publishing
Education**

Tabla de Contenidos:

¿Quiénes somos?	03
¿Qué es la doble certificación?	04
Key Account Management	06
Liderazgo y Negociación	07
Objetivo	08
Temario	09
¿Por qué nosotros?	16
Profesorado	19
Calendario de sesiones	23



¿Quiénes somos?

1ª Escuela de Negocios Especializada en Ventas



Sales Business School nació con el objetivo de profesionalizar la función comercial y la Consultoría de Ventas. Desde nuestros inicios, contamos con una experiencia de más de 30 años en los sectores de la Venta Relacional y la Consultoría de Negocios al más alto nivel.

Fruto de esta experiencia y de la detección de una necesidad en el mercado de los profesionales especializados en las Ventas, en Sales Business School damos prioridad a una enseñanza y un aprendizaje altamente práctico, participativo y colaborativo.

¿Qué es la **Doble Certificación**?

Las empresas buscan perfiles diferenciados, que estén certificados y también especializados.

El programa doble de KAM & Liderazgo y Negociación capacita a estos perfiles para optimizar la gestión de clientes clave, negociar nuevos acuerdos, la apertura de grandes cuentas y liderar equipos de alto rendimiento.

CONVIÉRTETE
EN UN **PERFIL DE ALTO NIVEL.**



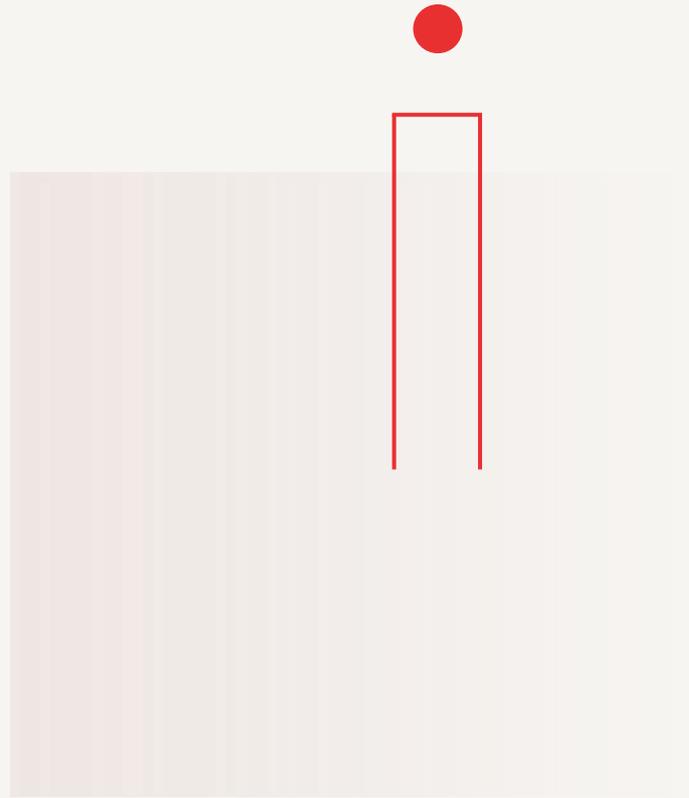
Certifícate como **Key Account Manager** de alto nivel y domina las nuevas técnicas avanzadas de **Liderazgo y Negociación**

Gracias a este Doble Programa Certificado adquirirás las competencias estratégicas para la Gestión de Cuentas Clave y te especializarás con el método de liderazgo y negociación de mayor relevancia a nivel mundial.

Los contenidos, ejercicios prácticos y casos reales de los Executive Programs, basados en la Metodología de Ventas de Sales Business School y complementado con contenidos-casos prácticos de Harvard, se imparten por Ejecutivos de ámbito global.

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



**.100% ENFOCADO
AL 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.



Comprensión Estratégica del proceso de KAM



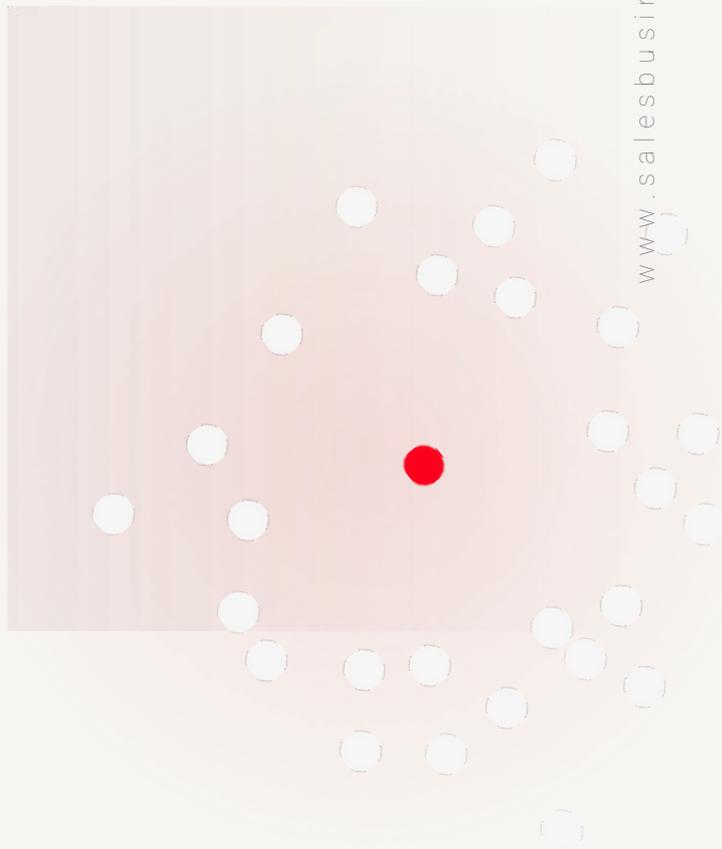
Mejorar la colaboración y relación con los Clientes Claves.



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.

Fórmate con el Sistema de Liderazgo y Negociación con mayor reputación del mundo empresarial.



. INCLUYE SIMULADOR DE NEGOCIACIÓN HARVARD

Adquiere las habilidades de liderazgo y negociación comercial de forma práctica, que te permitirá superar cualquier objeción por parte de tus clientes, lograr un acuerdo y liderar equipos.



Un enfoque colaborativo que busca separar a las personas del problema y enfocarse en los intereses subyacentes.



Generar opciones creativas y buscar soluciones mutuamente beneficiosas, basadas en criterios objetivos.



Este método promueve la comunicación efectiva, la empatía y la búsqueda de acuerdos justos, con el objetivo de construir relaciones duraderas y satisfactorias.

¿Qué conseguirás con la doble certificación?



Destacar como un KAM especializado en liderar y cerrar acuerdos



Disponer de las habilidades, técnicas y destrezas para gestionar y desarrollar las Grandes Cuentas Estratégicas



Formarte con Ejecutivos de Ámbito Global con experiencia real en negociaciones de alto nivel



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



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



Formarte con el Sistema de Negociación con mayor reputación del mundo empresarial



Desarrollar una comprensión Estratégica del proceso de Key Account Management (KAM)



Convertirte en un líder con las habilidades necesarias para gestionar equipos comerciales

TEMARIO

Un Viaje de Transformación

MÓDULO 1

STRATEGIC
KEY ACCOUNT MANAGEMENT

MÓDULO 7

DESARROLLO & CRECIMIENTO
SOSTENIBLE

MÓDULO 2

GESTIÓN
DE CUENTAS CLAVES

MÓDULO 8

FUNDAMENTOS
DE LA NEGOCIACIÓN

MÓDULO 3

DISEÑO ORGANIZACIONAL
EQUIPO KAM

MÓDULO 9

EL MÉTODO
DE NEGOCIACIÓN

MÓDULO 4

VENTA AL C-LEVEL
Y MAPA DE PODER

MÓDULO 10

APLICANDO EL MÉTODO.
(SIMULADOR)

MÓDULO 5

ACCOUNT PLANNING
& VALUE SELLING

MÓDULO 11

VENTA POR CONFIANZA

MÓDULO 6

PERSPECTIVA DE COMPRAS

MÓDULO 12

LIDERAZGO RELACIONAL
Y GESTIÓN DE EQUIPOS

Itinerario

Strategic Key Account Management

TEMA 1

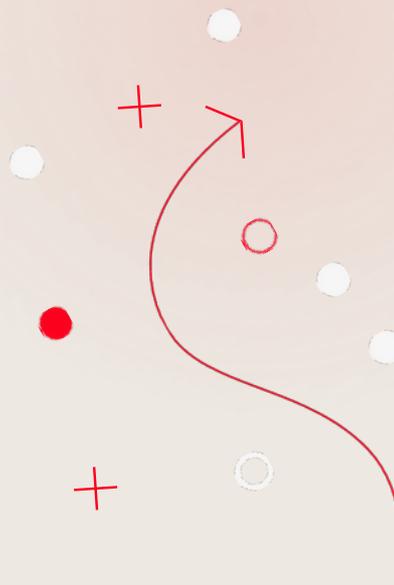
KAM Fundamentals

TEMA 2

La Venta a Grandes Clientes

TEMA 3

Metodología Customer Centric



SESIÓN 1

Gestión de Clientes Clave

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)

SESIÓN 2

Diseño Organizacional Equip KAM

SESIÓN 3

TEMA 1

Proceso de Planificación y toma de Decisiones

TEMA 2

Modelos 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

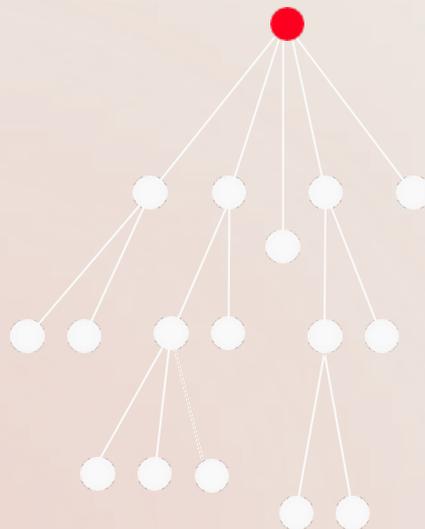
SESIÓN 4

TEMA 1

Modelo de Venta al C-Level

TEMA 2

Herramienta: Mapas de Poder



Account Planning & Value Selling

SESIÓN 5

TEMA 1

Account Planning

TEMA 2

Value Selling

Perspectiva del área de Compras del Cliente

SESIÓN 6

TEMA 1

Modelo de gestión y relación estratégica con Compras

TEMA 2

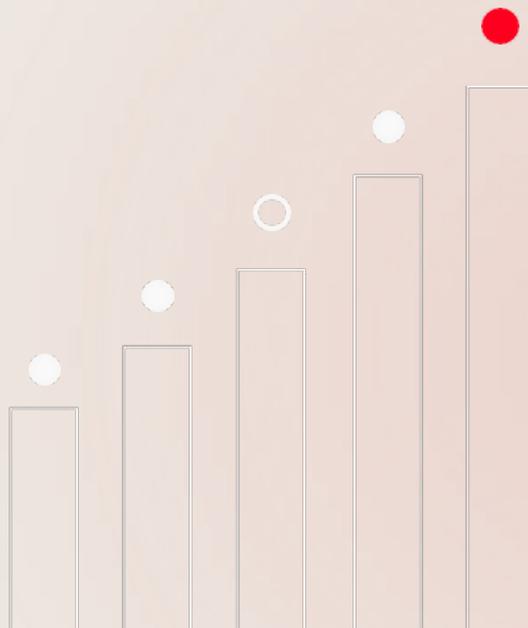
Análisis del proceso de Compras del cliente

TEMA 3

Negociación con Compras. Factores Clave

TEMA 4

Herramientas de Compras para la evaluación
de propuestas (Matriz de decisión Kraljic)



Desarrollo & Crecimiento Sostenible.

SESIÓN 7

TEMA 1

Introducción al Crecimiento de Negocio

TEMA 2

Desarrollo de Clientes

TEMA 3

Modelo Diamond de Crecimiento

TEMA 4

Técnicas y Palancas de Crecimiento

TEMA 5

Análisis y Evolución de Modelos de Negocio

CERTIFICACIÓN

Certificación KAM

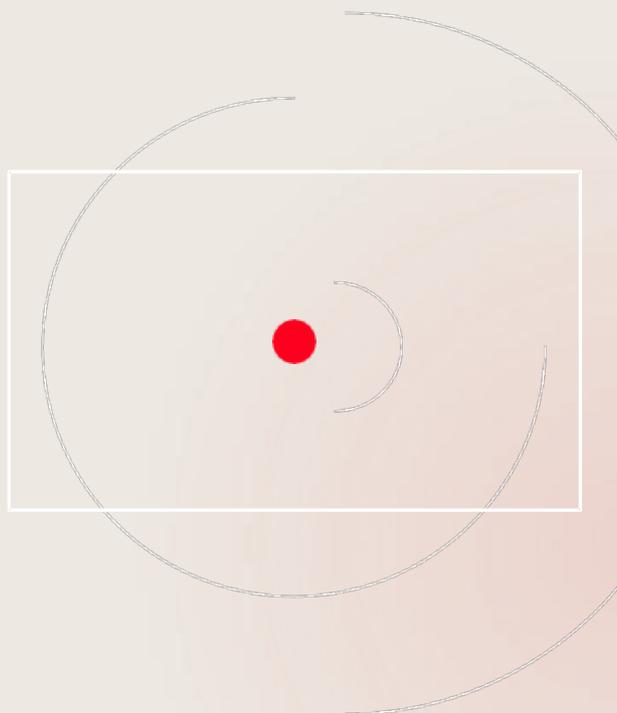
SESIÓN 8

PARTE 1

Caso Práctico Final

PARTE 2

Examen de Certificación



Fundamentos de la Negociación

SESIÓN 9

Analiza la importancia de la negociación en el entorno de negocios y adquiere las habilidades de negociación más innovadoras.

- Introducción al Programa
- ¿Por qué negociamos?
- Tipos de Negociación
- Integración de la Negociación en el Proceso Comercial
- Gestión avanzada de Objeciones

El Método de Negociación

SESIÓN 10

Entiende los fundamentos del método de negociación con mejor reputación del mundo empresarial.

- Metodología de Negociación
- Fases y Principios del Método de Negociación
- Estrategias para gestionar una negociación
- Estilos de Negociación
- Negociaciones Complejas
- 6 Principios para conseguir el Sí
- Aplicación del Método
- Medir el Éxito
- Introducción al Caso Práctico con Simulador

Aplicando el Método

SESIÓN 11

Pon en práctica los conocimientos aprendidos en el mundo real mediante el Simulador Harvard.

- Aplicación del Caso Práctico
- Simulador Harvard – Negociación y Liderazgo
- Trabajo en Equipo del Caso
- Conclusiones y Aprendizaje

Venta por Confianza

SESIÓN 12

Aprende a liderar las relaciones con tus clientes en entornos dinámicos, con las técnicas de la Venta por Confianza. Identifica y aprende a trabajar con los Social Styles de tus interlocutores

- La venta por Confianza
- Modelos de Confianza. Fórmula de la Confianza
- Analizar el Perfil de los Interlocutores
- Construyendo Relaciones de Confianza con el Cliente
- Gestión de Relaciones

Ejercicios y Casos Prácticos



Liderazgo Relacional y Gestión de Equipos Comerciales

SESIONES
13 Y 14

Adquiere las habilidades de liderazgo necesarias para gestionar tus equipos comerciales y ayudar a tus vendedores a lograr los objetivos de negocio en el nuevo entorno V.U.C.A.

- Habilidades para liderazgo en entornos VUCA
- y su evolución BANI
- Liderazgo relacional 360°
- Modelo TRACOM de Estilos Sociales
- Gestión de equipos de alto rendimiento
- Gestión del Cambio

Ejercicios y Casos Prácticos

CERTIFICACIÓN

Test de Certificación Final

SESIÓN 15

PARTE 1

Examen de Certificación

PARTE 2

Cierre del Programa

¿Por qué
Sales Business School?

Somos La Escuela de Negocios Especializada en **Ventas** y **Consultoría**



EXPERIENCIA REAL Y RECONOCIMIENTO DEL MERCADO

Hemos trabajado de forma exitosa con empresas de **diversos sectores en una variedad de países**. Las grandes empresas españolas integran nuestros Programas en la **formación a sus equipos** internos.



PRÁCTICO Y ACTUALIZADO

Nuestros Programas de formación contienen las técnicas, estrategias y la Metodología actualizada de la Venta Consultiva y se complementan con **contenidos y casos prácticos reales**. Aprende habilidades y competencias que podrás poner en práctica de inmediato.



VIDEOCONFERENCIA EN DIRECTO DINÁMICA

Ofrecemos sesiones dinámicas y en directo en formato de videoconferencia para que puedas obtener **un feedback individual y personalizado**.



FORMACIÓN CERTIFICADA

Dos **Certificaciones demandadas por las más importantes compañías del mercado**. Con evaluación de Casos Prácticos, Test de Conocimientos y Valoración Cualitativa Individualizada.



¿Por qué
Sales Business School?

Alianza Estratégica con Harvard



**Harvard
Business
Publishing**
Education

CONTENIDOS Y CASOS PRÁCTICOS DE HARVARD BUSINESS PUBLISHING

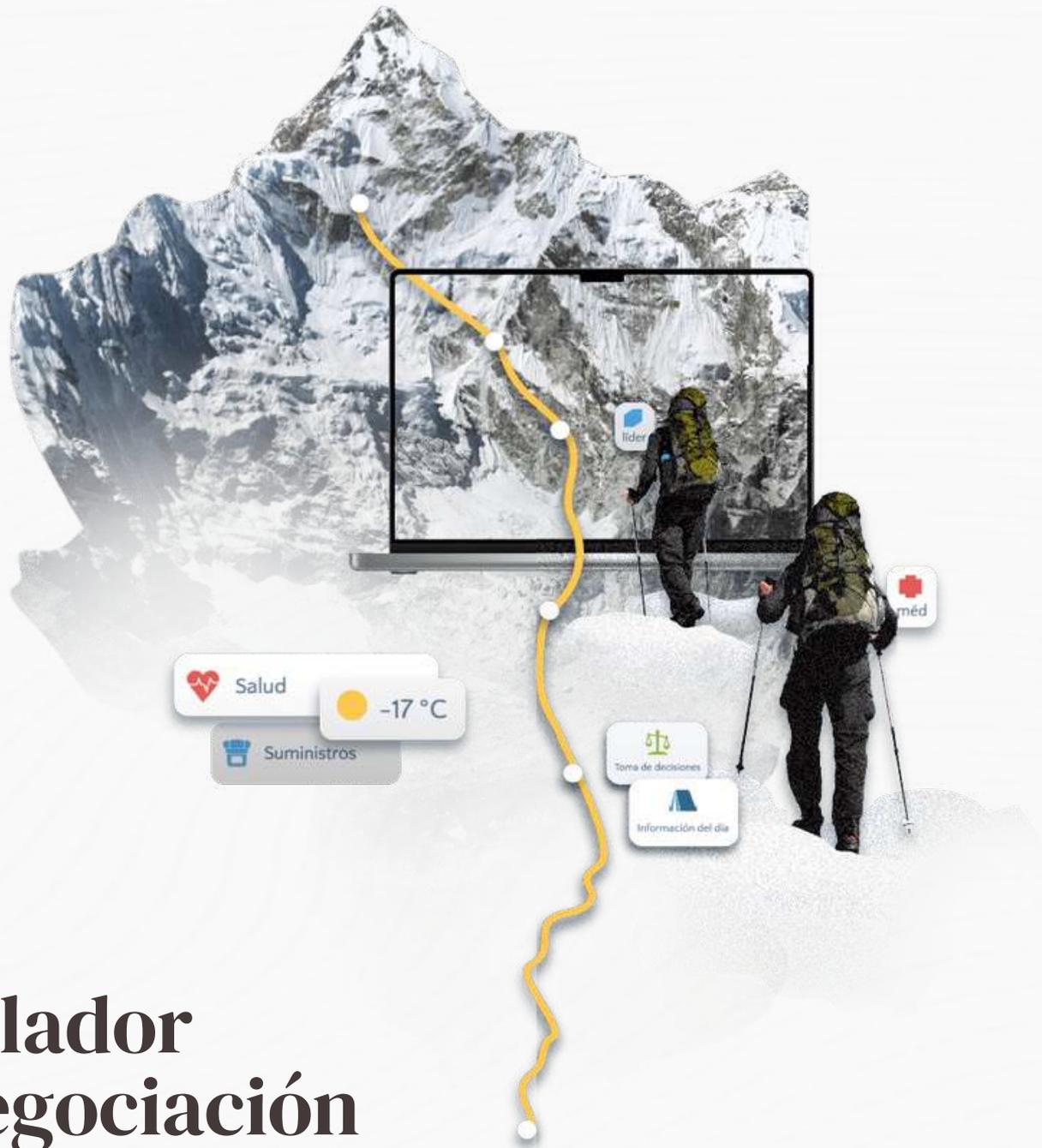
Nuestra alianza estratégica con Harvard Business Publishing nos permite ofrecer a nuestros alumnos una selección de contenidos de referencia -obtenidos de su base de datos compuesta por más de 50.000 artículos, documentos y casos prácticos de referencia-, que invitan a la reflexión y al análisis, para poder hacer frente a los nuevos retos y desafíos que presenta el mercado actual.

Los módulos y sesiones de los Programas de formación se complementan con contenidos y casos prácticos extraídos directamente de esta prestigiosa Escuela.

**Sales
Business
School**



**Harvard
Business
Publishing**
Education



Incluye

Simulador de negociación Harvard

En esta simulación te unirás a un equipo de escaladores para llegar a la cima del **Monte Everest**.

Junto con tus compañeros de equipo, **tomarás decisiones importantes** en cada ronda basándote en información sobre el clima, las condiciones de salud y los suministros. Además, deberás enfrentarte a desafíos ocultos que afectarán tu ascenso.

Una forma emocionante de mejorar tus habilidades en liderazgo y trabajo en equipo

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.



Método de enseñanza Práctica



Perspectiva Internacional



Cargos con Responsabilidad en Ventas



Profesionales en Activo



Experiencia en Grandes Empresas



Directivos de Éxito



VÍCTOR COSTA

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 MICROSOFTy es fundador y CEO de ADVANCED CONSULTING y SALES BUSINESS SCHOOL



JUAN IGNACIO PÉREZ

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

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.



NIEVES DELGADO

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



JAIRO RAMOS

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

Estudió Ingeniería de Telecomunicación en la U. Politécnica de Madrid. Con más de 35 años de experiencia profesional, ha ocupado posiciones de Dirección en las áreas de Estrategia, Marketing, Alianzas, Preventa y Comercial (venta directa y canal) en compañías nacionales e internacionales: MICRONET, INFORMATICA EL CORTE INGLÉS, DINSA y SOFTWARE AG.

Experto en Marketing, Comunicación y Desarrollo e Innovación de Negocio en diferentes sectores: TIC, Banca, Seguros, Farma.



JUAN ALLENDE

Económicas y Empresariales (Universidad Complutense de Madrid). MBA (IE Business School). International Strategy (London BS). Máster en Humanidades y cursando Doctorado (UFV). Certificado Directivo-Coach (Universidad Francisco de Vitoria) y Buen Gobierno (Instituto de Consejeros-Administradores). Diplomado en Logoterapia (Logoforo) y Miembro del Comité de COMPLIANCE Certifica España.

Ha trabajado en TELETTRA, Computer Cash & Carry, Amper SA, Grupo CYS, Freetech Networks Consulting, MOBIUS y ADVANCED CONSULTING.



JORGE GIL

Licenciado en ADE en Madrid y graduado en la Dublin Business School. Ingeniero informático por la Universidad Pontificia Comillas, Máster en Inteligencia Artificial por la Complutense, Postgrado en Negocios por la Autónoma y graduado en Inteligencia Artificial por el Massachusetts Institute of Technology.

Ha trabajado en grandes empresas de software, incluidas Salesforce, Telefónica e IBM, liderando equipos innovadores. Actualmente es Scaleup Manager de Transformación Digital en Google y profesor de Sales Business School.



JORGE LÓPEZ

Doctor (Ph.D.) en Economía (2016) y es Máster en Control y Planificación Estratégica en la Dirección General por la UCJC (2012), Técnico en Comercio Exterior por CESMA Business School (2010), Programa de Dirección General por el Instituto Empresa (2001), Programa de Marketing por IESA (1986) e Ingeniero Electricista por la Universidad Metropolitana (1985).

Orador profesional. Es especialista en "negociación" y "gestión de conflictos" de gran complejidad. Investigador de la aplicación de Sistemas Complejos, Lógica Difusa y Redes Neuronales al estudio de la Economía, Negociaciones, Conflictos y Crisis.



DIEGO SAN ROMÁN

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.

+90K

Profesionales formados en Ventas

9,7

Índice de Satisfacción

11

Países donde hemos trabajado

+30

Años formando profesionales de Ventas

Lo que **opinan** los alumnos del Programa



LUCIA PERIS



Ha sido un acierto hacer KAM. No puedo estar más contenta y sentirme mas preparada para lanzarme a mi nuevo desafío.



JOSE MARÍA FOMINAYA



Curso interesantísimo en contenido y muy bien dirigido. Lo recomiendo sinceramente. Me ha encantado la diversidad de sectores profesionales de los que hemos participado que ha enriquecido el debate y el aprendizaje.



SERGI PUIG



La experiencia con el programa KAM, ha sido muy satisfactoria. Clases en vivo son muy participativas con excelentes profesionales. Material y herramientas excelentes



SONIA DELGADO



Una formación 100% aplicable. De gran ayuda a los que llevábamos desempeñando estas funciones de KAM con un criterio distinto. Un enfoque práctico, medible y con trazabilidad. Gracias por tantas herramientas.



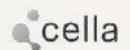
INGRID OLGA



Excelente programa de alto nivel, con un profesorado increíble!!. Los contenidos de gran valor y prácticos, que voy a utilizar en mi día a día para mejorar mi estrategia de trabajo. Gracias a SBS y una experiencia a repetir (con otra formación).



MONTSE PIÑERO



Un programa práctico, muy productivo y con grandes profesionales que hacen de él una experiencia muy amena. ¡Gracias!



DAVID GONZALEZ



Programa muy dinámico y entretenido para aprender diferentes formas de liderazgo y negociación.



DÉBORA OLIVARES



El liderazgo es el motor del cambio y la confianza es primordial para las relaciones de ventas a la larga.

	FECHA	HORA	PROFESOR	MÓDULO
S1	Miércoles 09 octubre	18:30 21:30	Víctor Costa	Introducción al Programa y al Strategic Key Account Management
S2	Lunes 14 octubre	18:30 21:30	Nieves Delgado	Gestión de Clientes Clave
S3	Miércoles 16 octubre	18:30 21:30	Diego San Román	Diseño Organizacional Equipo KAM
S4	Lunes 21 octubre	18:30 21:30	Diego San Román	Venta al C-Level y Mapa del Poder
S5	Miércoles 23 octubre	18:30 21:30	Juan Ignacio Pérez	Account Planning & Value Selling
S6	Lunes 28 octubre	18:30 21:30	Jairo Ramos	Perspectiva de Compras
S7	Miércoles 30 octubre	18:30 21:30	Carlos Frutos	Desarrollo & Crecimiento Sostenible
S8	Lunes 04 noviembre	18:30 21:30	Jorge Gil Peña	Caso Práctico & Test de Certificación
S9	Miércoles 06 noviembre	18:00 21:30	Juan Allende	Fundamentos de la Negociación
S10	Lunes 11 noviembre	18:30 21:30	Jorge López	El Método de Negociación
S11	Miércoles 13 noviembre	18:30 21:30	Jorge López	Aplicando el Método (Simulador)
S12	Lunes 18 noviembre	18:30 21:30	Juan Allende	Venta por Confianza
S13	Miércoles 20 noviembre	18:30 21:30	Juan Allende	Liderazgo Relacional
S14	Lunes 25 noviembre	18:30 21:30	Juan Allende	Gestión de Equipos
S15	Miércoles 27 noviembre	18:30 21:00	Víctor Costa	Test de Certificación



HORARIO

Dos días a la semana
18:30h – 21:30h



CONVOCATORIAS

Reserva tu plaza
09 de octubre de 2024



MODALIDAD

Videoconferencia
en español.



DURACIÓN

15 sesiones, 2 meses
09/10/24 - 27/11/24

Inglés (In-Company)



PRECIO

Key Account Management	Liderazgo y Negociación	(Doble programa) KAM & Liderazgo y Negociación
2750 €	2500 €	
5250 €		3950 €

[SOLICITAR ADMISIÓN](#)

*Financiación para Particulares

*Bonificable para empresas en España a través Fundae



Best-in-Class Selling!

Cl. de la Azalea, 1, 28109 Madrid

Teléfono : 917 87 47 46

www.salesbusinessschool.es

facebook.com/salesbusinessschool/

instagram.com/salesbusinessschool/

linkedin.com/school/salesbusinessschool/

