

JUNIO, 2024

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

EXECUTIVE PROGRAM



KAM

Tabla de Contenido:

¿Quiénes somos?	03
Descripción	04
Objetivo	05
Temario	09
¿Por qué nosotros?	18
Profesorado	21
Calendario de sesiones	24



¿Quiénes somos?

1ª Escuela de Negocios Especializada en Ventas



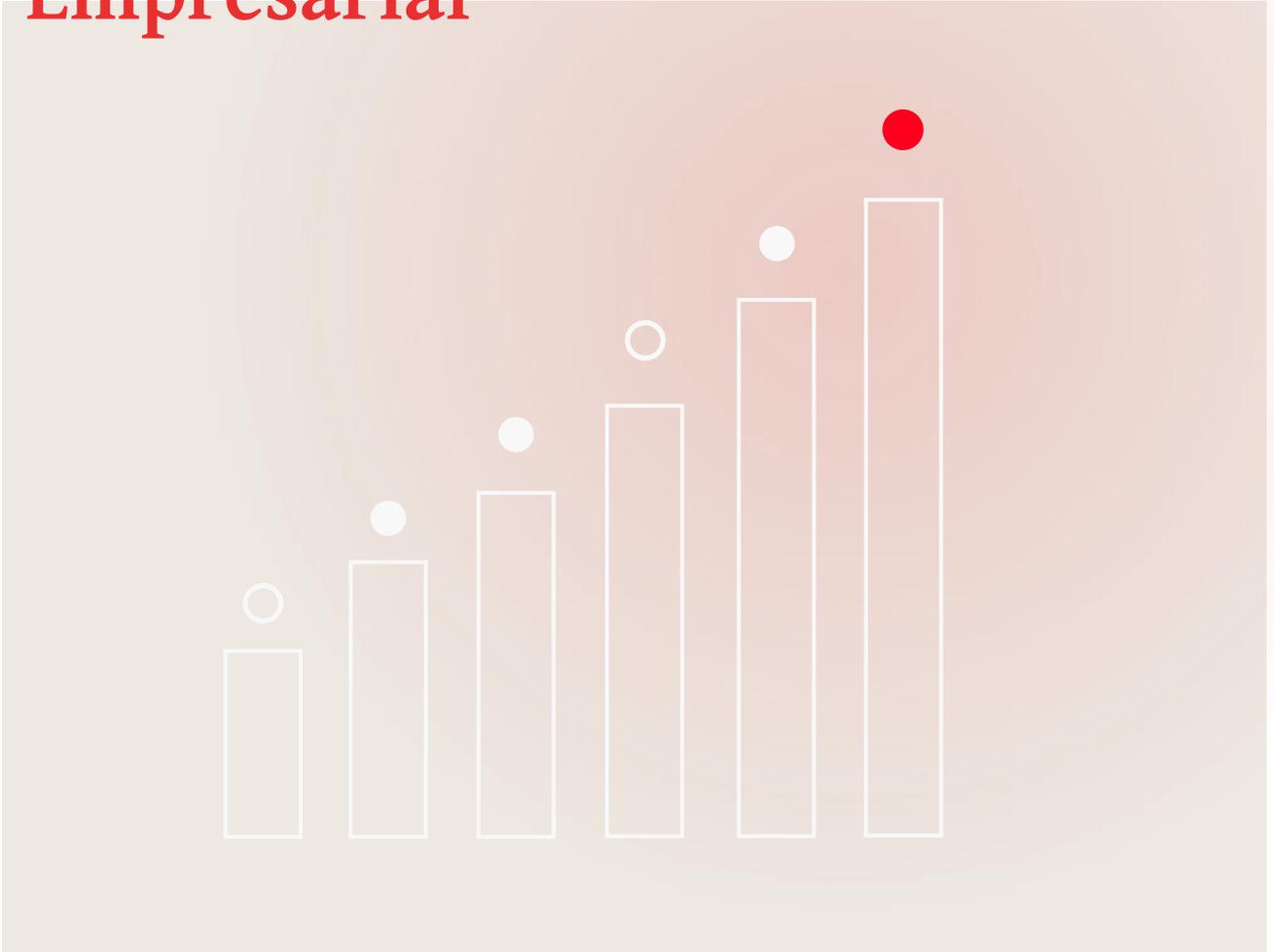
Sales Business School nació con el objetivo de profesionalizar la función comercial y la **Consultoría de Ventas**. Desde nuestros inicios, contamos con una experiencia de más de 30 años en los sectores de la **Venta Relacional** y la **Consultoría de Negocios** al más alto nivel.

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.

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 cualificadas 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**.

Customer
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

VENTA AL C-LEVEL
Y MAPA DE PODER

MÓDULO 4

PERSPECTIVA
DE COMPRAS

MÓDULO 5

ACCOUNT PLANNING
& VALUE SELLING

MÓDULO 6

DESARROLLO
Y CRECIMIENTO SOSTENIBLE

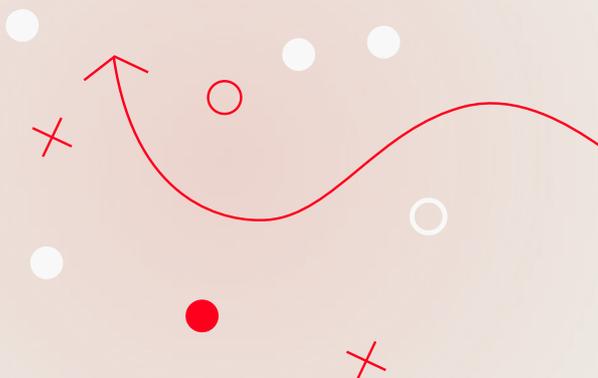
MÓDULO 7

DISEÑO ORGANIZACIONAL
EQUIPO KAM

MÓDULO 8

CERTIFICADO





*Strategic
Key Account
Management*

Módulo 1

TEMA 1

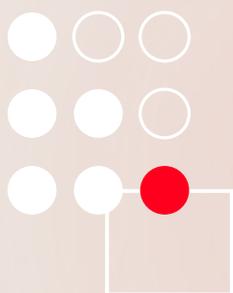
KAM Fundamentals

TEMA 2

La Venta a Grandes Clientes

TEMA 3

Metodología Customer Centric



*Diseño
Organizacional
Equipo KAM*

Módulo 3

TEMA 1

Organizaciones Proceso de Planificación y toma de Decisiones

TEMA 2

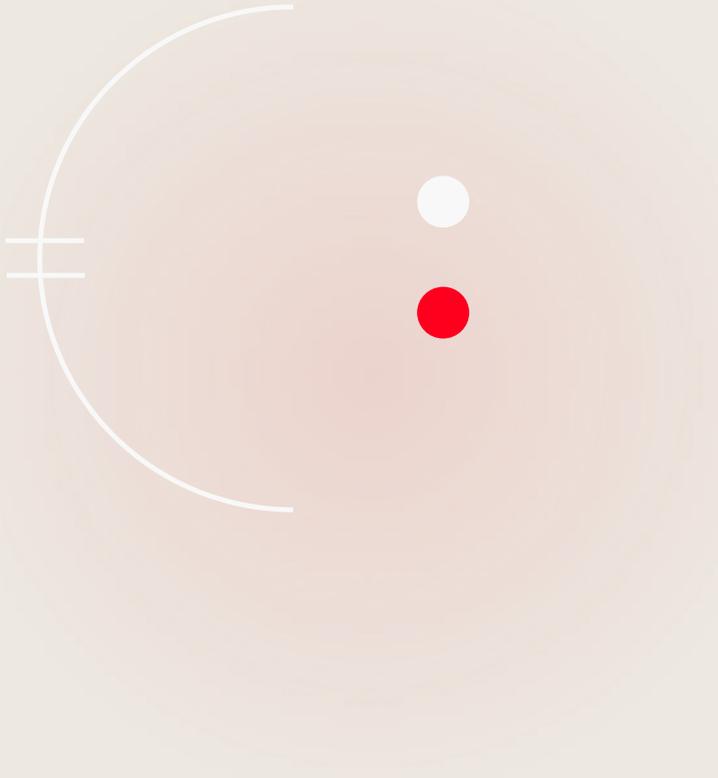
Modelos Cobertura de Clientes y Territorios

TEMA 3

Tipologías de Segmentación Grandes Cuentas

TEMA 4

Sistema de Seguimiento y KPIs



*Venta al C-Level
y Mapa de Poder*

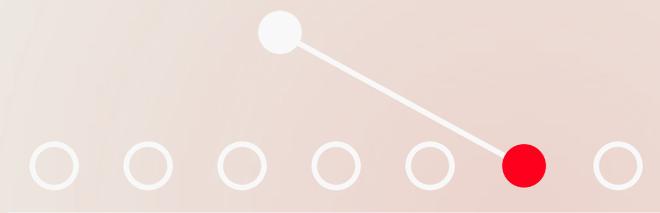
Módulo 4

TEMA 1

**Metodología
de Venta al C-Level**

TEMA 2

**Herramienta:
Mapas de Poder**



*Perspectiva
de Compras
del cliente*

Módulo 5

TEMA 1

**Modelo de gestión y relación
estratégica con Compras**

TEMA 2

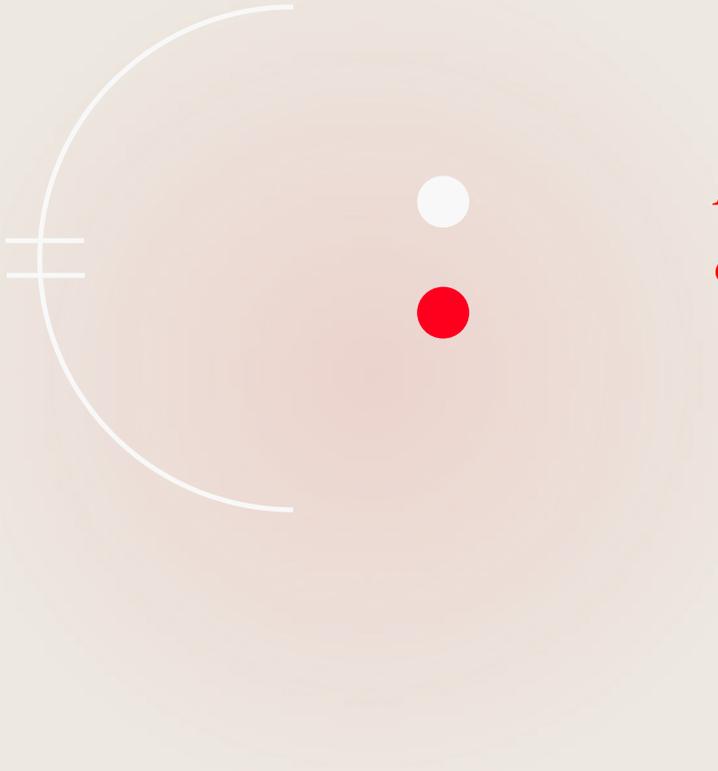
**Gestión de Análisis del proceso
de Compras del cliente**

TEMA 3

**Negociación con Compras.
Factores Clave**

TEMA 4

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



*Account Planning
& Value Selling*

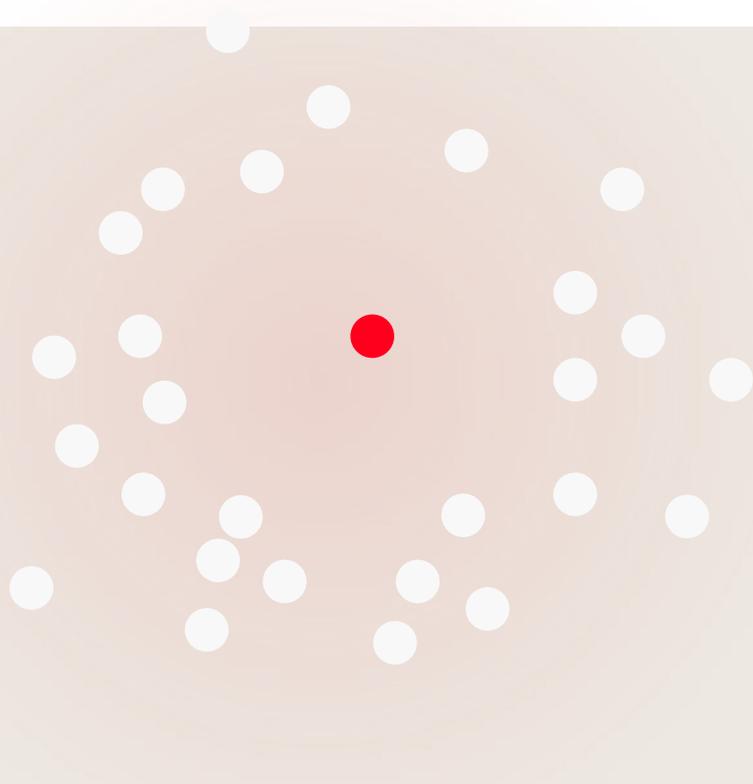
Módulo 6

TEMA 1

Account Planning

TEMA 2

Value Selling



*Desarrollo
& Crecimiento
Sostenible*

Módulo 7

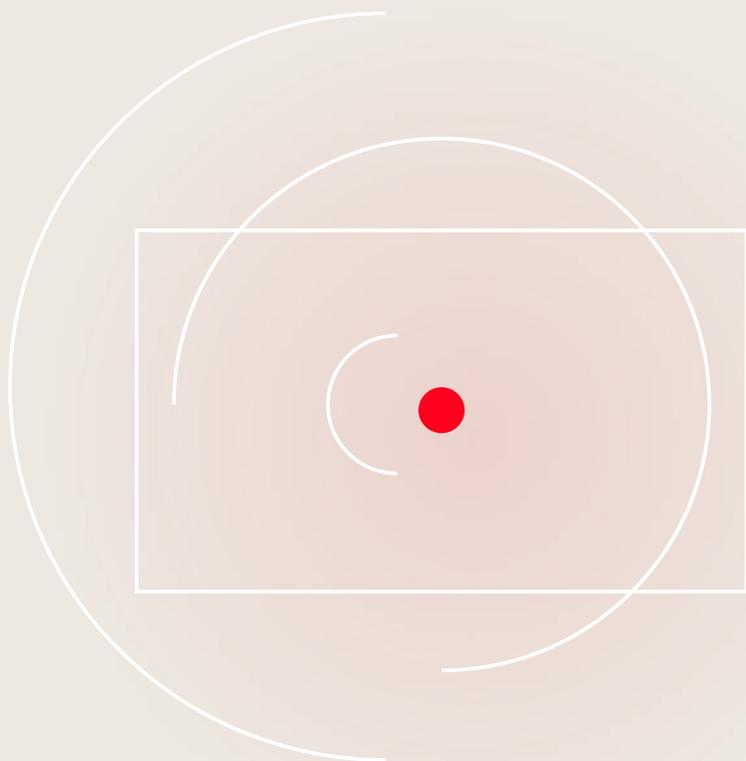
TEMA 1
**Introducción
al Crecimiento de Negocio**

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

Módulo 8

PARTE 1

Caso Práctico Final Harvard

PARTE 2

Examen de Certificación

PARTE 3

Cierre del Programa

*¿Por qué
Sales Business School?*

*No somos una
escuela de negocios.*

*Somos La Escuela
de Negocios
especializada
en Ventas.*



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

Una **Certificación demandada por las más importantes compañías del mercado** que se basa en la evaluación de Casos Prácticos, Test de Conocimientos y Valoración Cualitativa Individualizada.



*¿Por qué
Sales Business School?*

Alianza Estratégica con Harvard



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.



Sin una **Metodología**, las ventas son accidentales y no tienen recorrido.

METODOLOGÍA ACTUALIZADA Y PROBADA

El contenido formativo del KAM Executive Program se basa en la Metodología actualizada y especializada en Venta Consultiva.

La Metodología provee a nuestros alumnos de una estructura de etapas clave durante todo el proceso de Ventas y permite predecir las oportunidades y áreas de mejora en cada caso.

La única metodología de *Strategic Key Account Management* totalmente enfocada al **CUSTOMER SUCCESS**.

¿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 y SALES BUSINESS SCHOOL



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 Executive 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..



Jorge Gil

Profesor del caso práctico de la sesión final del programa

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 y ha fundado una startup de eLearning utilizando IA. Actualmente es Scaleup Manager de Transformación Digital en Google y profesor de Sales Business School.



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.



TecnoCampus
Construim futur



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.



Carlos Frutos

Profesor de Desarrollo &
Crecimiento Sostenible

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...

Es profesor en Sales Business School impartiendo
diferentes programas de dirección, desde hace 4 años .



Esto es lo que **opinan** los **alumnos** de nuestra Escuela.



Francesc Sonnenstein
★★★★★



Formación muy completa, engloba el proceso integral, aporta documentación exquisita soportado por unas sesiones online de primer nivel



Miguel Ángel García Pérez
★★★★★



Gran escuela donde con **clases magistrales sobre ventas** junto con un trabajo intenso en múltiples **casos reales** he aprendido un montón sobre cómo mejorar en ventas. Altamente recomendable si quieres convertirte en un verdadero consultor de ventas. **Profesionales excepcionales.**

Alfonso Fernández Martínez
★★★★★



Muy agradecido. Os recomiendo totalmente esta formación. El equipo consultor es muy profesional y os enriquecerán con sus conocimientos y experiencias. Gracias Sales Business School.



Mauricio Chona Quevedo
★★★★★



Sin lugar a duda **una de las mejores inversiones que he podido hacer, grandes instructores** con amplia experiencia, **grandes compañeros** y **múltiples herramientas** para hacer cada día mejor nuestro proceso comercial.



Mónica F. Gallart
★★★★★



Una escuela de negocio que permite a los que nos apasiona la venta podamos seguir formándonos, adquiriendo **nuevos conocimientos, experiencias prácticas de éxito en el mercado.** Además, nos conectamos con otros profesionales haciendo **networking** que nos puede ayudar profesionalmente sin duda.



Juan Pérez
★★★★★
@username



Totalmente recomendable!!! Muy **ameno** y **con profesores, muy profesionales.** Todos los temas muy constructivos y del día a día.

Francisco González
★★★★★



Aparte de sus contenidos, que son fantásticos y muy completos, los profesores disponen de una gran experiencia en el ámbito en el que están, además, gracias a que han trabajado en empresas de renombre, **he podido absorber toda la experiencia que tenían.** Gracias por todos vuestros conocimientos, **me ha ayudado a mejorar en el ámbito de Ventas.**

Carlos Martín
★★★★★



El programa ha puesto a mi disposición **herramientas de consultoría que he podido aplicar** a mi desempeño profesional **de forma inmediata y con facilidad.** La **documentación de apoyo se ha convertido en un recurso útil, en formas que no había previsto.** Muy satisfecho.



David Sánchez
★★★★★



Una **formación de calidad,** con mucho y buen contenido y profesores con mucha experiencia. Muy recomendable para entornos de **venta B2B**



Guillermo Cano Villanueva
★★★★★



La verdad que merece la pena hacer un curso con ellos. Grandes profesionales, buenos programas y gran trato y atención. Seguiremos creciendo juntos.

Pablo BM
★★★★★



Estupenda formación, con ponentes de un nivel profesional muy elevado. Igual que los compañeros, lo que hace que la experiencia general sea muy fructífera.

David Beneitez
★★★★★



Modelo de formación diferencial, programación perfectamente combinable con el horario de trabajo. Formadores y equipos técnico-administrativo dispuesto y servicial. una gran experiencia con el programa de formación para consultores de ventas, **desaprender para crecer!**



Juan Alberto Garrido Parras
★★★★★



Muy buena experiencia. Muy recomendable para todas las personas que pertenezcan al equipo de ventas y quieran profesionalizar esta magnífica profesión como se debe.



Alejandro Alén García-Bermejo
★★★★★



Totalmente recomendado para los responsables de ventas que quieran evolucionar

Ana Ortiz
★★★★★



Una visión muy interesante de la



J. Norberto Morales S.
★★★★★



+90K

Profesionales formados en Ventas

9,7

Índice de Satisfacción

11

Países donde hemos trabajado

+30

Años formando profesionales de Ventas

	FECHA	HORA	PROFESOR	MÓDULO
S1	Lunes 03 junio	18:30 21:30	Víctor Costa	Introducción al Programa y al Strategic Key Account Management
S2	Miércoles 05 junio	18:30 21:30	Nieves Delgado	Gestión de Clientes Clave
S3	Lunes 10 junio	18:30 21:30	Diego San Román	Diseño Organizacional Equipo KAM
S4	Miércoles 12 junio	18:30 21:30	Diego San Román	Venta al C-Level y Mapa del Poder
S5	Lunes 17 junio	18:30 21:30	Jairo Ramos	Perspectiva de Compras
S6	Miércoles 19 junio	18:30 21:30	Juan Ignacio Pérez	Account Planning & Value Selling
S7	Lunes 24 junio	18:30 21:30	Carlos Frutos	Desarrollo & Crecimiento Sostenible
S8	Miércoles 26 junio	18:30 21:30	Jorge Gil Peña	Caso Práctico & Test de Certificación

Requisito indispensable: **superar el 75% de asistencia al programa para certificarte.**
Si no puedes asistir a alguna sesión, avísanos con antelación y la dejaremos grabada.



MODALIDAD

Videoconferencia
en español.

Inglés (In-Company)



HORARIO

Lunes y Miércoles
18:30h – 21:30h



CONVOCATORIAS

Reserva tu plaza
03 de junio de 2024



PRECIO

2.750 €

* Financiación para particulares hasta 12 meses

* Bonificable para empresas – en España
a través Fundae



DURACIÓN

8 sesiones, 1 mes
03/06/24 - 26/06/24

[SOLICITAR
ADMISIÓN](#)



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

Sales

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/



— ***Key Account
Management***