



SEMINARIO PLAN ESTRATÉGICO PARA LA GESTIÓN DE CUENTAS CLAVES (KAM)



CONTENIDO TEMÁTICO

Módulo 1. ENTENDIENDO Y DESARROLLANDO MODELOS KAM. (8 HORAS).

- Importancia del KAM.
- Procesos de modelos KAM.
- Conocimiento de clientes.
- Ficha técnica de clientes.
- Modelos de matriz de clientes.
- Priorización de oportunidades.
- Matriz de valor de cliente. KAM.
- Desarrollo del plan de cuentas. KAM.

Ejercicio práctico Modulo 1:
Elaboración de las matrices vista con clientes de sus bases de datos, el cual se deberá tenerse para el desarrollo del módulo 2

Módulo 2. TÉCNICAS DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN EN MODELOS KAM. (8 HORAS)

- Procesos de Ventas y Negociación SPIN en Modelos KAM.
- Modelos de entrevistas y presentaciones efectivas con desarrollo económico.
- De presentaciones técnicas a presentaciones con beneficio económico.
- Role play de casos reales de la empresa.

Ejercicio práctico Modulo 2:
Elaboración del plan de negocio de clientes el cual será evaluado