

Gestión de Clientes Claves (Key Account Management)



Objetivos:

En este programa desarrollarás los conocimientos y habilidades para identificar, desarrollar y gestionar los principales clientes de tu empresa. Desde la planificación hasta la negociación de alto nivel, incluyendo herramientas tan importantes como el autoconocimiento, la utilización de herramientas de gestión comercial (CRM) y la realización de acciones de trade marketing que potencian los resultados.

Metodología Formativa: Exposición, vídeos, elevator pitch, role play, negociación práctica.

Contenidos:

1. Estrategia Comercial: los retos.
2. Identificación y segmentación de Clientes Claves.
3. Planificación Comercial de Clientes Claves.
4. El perfil del KAM, autoconocimiento y desarrollo de habilidades.
5. Elementos críticos en el cierre de acuerdos y negociación.
6. Gestión y fidelización de los Clientes Claves: modelo de éxito.
7. CRM: sistemas, modelos y aplicación.
8. Trade Marketing: Impulsando el canal de venta en gestión colaborativa.
9. Aspectos legales críticos en la relación comercial.
10. El desarrollo de la carrera profesional del Key Account Manager.

Duración: 75 horas

Impartición:

Presencial y Online

Dirigido a:

Key Account Managers o comerciales con experiencia que deseen crecer en su carrera profesional.