

**CREDENCIAL EN**

# Administración de Cuentas Clave

**33 HORAS**

## COMPETENCIA PARA DESARROLLAR

Desarrolla estrategias a través de las técnicas necesarias, para administrar y desarrollar eficientemente la relación con los clientes clave de la empresa.

## OBJETIVOS

- Analizar la cuentas claves de una compañía.
- Definir estrategias para mantener la relación con los clientes.
- Proponer acciones para implementar sistemas de administración de cuentas claves.

## BENEFICIOS

- En esta credencial el participante aprenderá a desarrollar las capacidades como vendedor y administrador de ventas. También aprenderá más sobre la clasificación, selección y desarrollo de las cuentas más importantes de una empresa.

## DIRIGIDO A

- Profesionistas que laboren en cualquier institución o empresa, cuya actividad esté relacionada directa o indirectamente con el área de ventas de un producto o servicio.

## DURACIÓN Y MODALIDAD

33 horas |  Autodirigido

# TEMARIO

## Módulo

## Tema

1	Introducción a la administración de cuentas clave (KAM).
2	El rol de la administración de cuentas clave (Key Account Management).
3	Selección y categorización de las cuentas clave.
4	Relación con cuentas clave.
5	Desarrollando relaciones clave.
6	Perspectiva del cliente.
7	¿La cuenta es rentable?
8	Analizando una cuenta clave.
9	Plan de una cuenta clave.
10	Procesos de la administración de cuentas clave.
11	¿Cómo debe ser un ejecutivo de la KAM?.
12	Retribución y desempeño en la KAM.
13	Organización de la KAM.
14	Transición a la administración de cuentas clave.