

MICROCREDENCIAL EN

Cuentas Clave

11 HORAS

COMPETENCIA PARA DESARROLLAR

Análisis de las cuentas clave de una compañía.

OBJETIVOS

- Comprender los niveles de relación que pueden existir entre cuentas clave.
- Conocer las características de cada uno de los tipos de relación existentes.

BENEFICIOS

- En esta microcredencial el participante aprenderá a revisar la importancia de la administración de las cuentas clave en las empresas, cuáles son los criterios bajo los que se pueden desarrollar las cuentas clave de una empresa y los roles en la decisión de compra en 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

11 horas |  Autodirigido

TEMARIO

Módulo

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.

Tema