Descriptor oferta formativa

Estrategias para la gestión con clientes clave (Kam)

Resumen

Modalidad de Enseñanza:
Elearning sincrónico

Horas disponibles:
24 Hrs.

Código Sence:
1238050264

Objetivos Generales:
Aplicar estrategias de gestión en clientes clave considerando el desarrollo de negocios

Descripción

El curso "Estrategias para la Gestión con Clientes Clave (KAM)" es una capacitación intensiva diseñada para proporcionar a los profesionales las habilidades necesarias para gestionar de manera efectiva las relaciones con clientes clave. A lo largo de este curso, los participantes adquirirán conocimientos sobre técnicas de negociación, estrategias de fidelización de clientes, análisis de datos y construcción de relaciones sólidas y duraderas. Con enfoque práctico, se explorarán casos de estudio y se ofrecerán herramientas para identificar oportunidades de crecimiento y maximizar el valor de los clientes clave. Al finalizar el curso, los participantes estarán preparados para liderar con éxito la gestión estratégica de clientes clave y fortalecer la posición competitiva de su organización en el mercado.

Contenidos

Módulo 1: Introducción a la Gestión de Cuentas Clave

- Definición y conceptos clave de la gestión de cuentas clave
- Importancia estratégica de las cuentas clave en el crecimiento empresarial
- Perfil y características de las cuentas clave

Objetivos módulo 1

Identificar la gestión de cuentas clave de acuerdo a su importancia

Módulo 2: : Estrategias de Identificación y Selección de Cuentas Clave

- Criterios para identificar y seleccionar cuentas clave
- Análisis de la rentabilidad y el potencial de las cuentas clave
- Evaluación del encaje estratégico entre la empresa y las cuentas clave

Objetivos módulo 2

Reconocer estrategias para la identificación y selección de cuentas clave

Módulo 3: Desarrollo y Mantenimiento de Relaciones con Cuentas Clave

- Técnicas para establecer relaciones sólidas y duraderas con las cuentas clave
- Comunicación efectiva y construcción de confianza con los clientes clave
- Gestión de conflictos y resolución de problemas en las cuentas clave

Objetivos módulo 3

Identificar elementos para el desarrollo, mantenimiento y resolución de conflictos de cuentas clave

Módulo 4: Planificación y Ejecución de Estrategias para Cuentas Clave

- Análisis de necesidades y elaboración de planes estratégicos para cuentas clave
- Desarrollo de propuestas de valor personalizadas y soluciones a medida
- Seguimiento y evaluación de la ejecución de la estrategia en las cuentas clave

Objetivos módulo 4

Aplicar planes estratégicos de acuerdo a la ejecución en cuentas clave

Descriptor oferta formativa

Estrategias para la gestión con clientes clave (Kam)

Módulo 5: Negociación y Cierre de Acuerdos con Cuentas Clave

- Técnicas de negociación efectiva y persuasión en el contexto de las cuentas clave
- Gestión de procesos de compra complejos y toma de decisiones en las cuentas clave
- Cierre exitoso de acuerdos y contratos con las cuentas clave

Objetivos módulo 5

Aplicar estrategias de negociación y cierre considerando acuerdos exitosos de cuentas clave

Módulo 6: Gestión del Rendimiento y Fidelización de Cuentas Clave

- Medición y seguimiento del desempeño de las cuentas clave
- Identificación de oportunidades de crecimiento y expansión en las cuentas clave
- Estrategias de fidelización y desarrollo a largo plazo de las cuentas clave

Objetivos módulo 6

Aplicar estrategias de seguimiento y evaluación considerando la fidelización de clientes