



GESTIÓN DE CUENTAS CLAVE (KAM)

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar las competencias estratégicas, comerciales y relacionales necesarias para gestionar cuentas clave de manera efectiva, maximizando el valor para el cliente y la rentabilidad para la empresa, mediante el uso de herramientas prácticas, análisis de datos y técnicas de negociación consultiva.



Objetivos específicos

- Comprender el rol estratégico del KAM dentro de la estructura comercial de la empresa y su impacto en la fidelización y crecimiento sostenible de clientes clave.
- Aplicar metodologías y criterios de segmentación para identificar, seleccionar y priorizar cuentas clave de forma objetiva y alineada con la estrategia del negocio.
- Diseñar e implementar planes de cuenta personalizados, basados en el análisis profundo del cliente, su entorno y su potencial de desarrollo, utilizando herramientas como el mapa de relaciones y el análisis DAFO.
- Desarrollar habilidades prácticas de gestión, comunicación y negociación, que permitan construir relaciones sólidas, detectar oportunidades de crecimiento (cross-selling, upselling) y co-crear valor a largo plazo con las cuentas clave.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras

Temario del curso:

MÓDULO 1: Introducción al KAM y su impacto estratégico

Objetivo: Comprender qué es la gestión de cuentas clave y su relevancia para la estrategia comercial de la empresa.

¿Qué es el KAM? Definición y evolución del rol

Diferencia entre cliente tradicional y cuenta clave

Cómo el KAM impacta en los resultados y fidelización

Características de un KAM efectivo

Actividad práctica: Diagnóstico inicial – ¿Qué tan preparada está tu empresa para implementar KAM?

Evaluación interactiva tipo quiz

MÓDULO 2: Selección de Cuentas Clave

Objetivo: Establecer criterios objetivos para seleccionar y clasificar cuentas clave.

¿Todas las cuentas son clave?

Criterios de segmentación: volumen, potencial, rentabilidad, influencia estratégica

Matriz ABC / Matriz de atracción vs. posicionamiento

Plantilla práctica: Matriz de priorización de cuentas

Caso práctico: Simulación de selección de cuentas clave

MÓDULO 3: Análisis y planificación estratégica de la cuenta

Objetivo: Aprender a analizar en profundidad una cuenta clave y diseñar una estrategia personalizada.

Análisis 360º del cliente: estructura, cultura, ciclo de compra, stakeholders

Matriz de relaciones y mapa de poder

Análisis DAFO y CAME del cliente

Plantilla: Plan estratégico de cuenta (Key Account Plan)

Actividad: Crear un Key Account Plan real o simulado

MÓDULO 4: Desarrollo de propuestas de valor personalizadas

Objetivo: Diseñar propuestas comerciales alineadas con las necesidades y objetivos del cliente.

La lógica de la propuesta de valor B2B

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl