



ENFOCANDO RESULTADOS
CONSULTORES

KAM

KEY ACCOUNT MANAGER

*Manejo y Desarrollo de Cuentas
Clave y Estratégicas*

13 horas de Entrenamiento Profesional



HECHOS

El Servicio Diferenciado, la Capacidad de Gestión, la Experiencia, el Know-How y el Valor Agregado que aporta un KAM ante el cliente y al interior de la empresa, hacen una diferencia en la vida y los resultados de las organizaciones.



Horarios:

Día 1: 9:00 AM a 6:00 PM
Día 2: 9:00 AM a 2:00 PM



BENEFICIOS

¿POR QUÉ ASISTIR AL TRAINING KAM, “KEY ACCOUNT MANAGER”?

PORQUE ADQUIRIRÁS:

- Conocimientos generales y particulares del desempeño KAM
- Recursos y un marco de referencia que le permitan incrementar su efectividad y rentabilidad
- Elementos para identificar con mayor claridad las cuentas que demandan un servicio personalizado
- Habilidades de análisis y comunicación para mejores resultados
- Los puntos clave para un desempeño óptimo
- Elementos prácticos, recomendaciones, experiencias y “tips” para una mejor gestión comercial
- Herramientas para mejorar su capacidad de Liderazgo - Integración y dirección de equipos Multidisciplinarios

DIRIGIDO A

Empresarios, Gerentes y Directores de Ventas, Ejecutivos del Área Comercial que desempeñan la posición de KAM que desean potencializar sus resultados o que están en proceso de desarrollo para asumir el puesto. Vendedores Profesionales que tienen la inquietud de crecer, mejorar y/o postularse a puestos de mayor responsabilidad dentro de sus organizaciones.

PROGRAMA

EL TRAINING **KAM, KEY ACCOUNT MANAGER** SE DESARROLLA A LO LARGO DE 13 HORAS

- I. Definición
- II. Antecedentes de la Posición
- III. ¿Por qué la figura del KAM?
- IV. Perfil del Puesto
- V. Funciones
- VI. Criterios de Selección de Cuentas
- VII. Convenio de Productividad
- VIII. Formatos y Registros
- IX. Análisis y Presupuestos
- X. Tablero de Control
- XI. Esquema de Compensaciones
- XII. Terminología
- XIII. Elementos Críticos
- XIV. Formularios, Clínica de Negociación & Análisis de Casos



RESUMEN DEL FACILITADOR

OTHON BUENO RAMIREZ

LASI & MASTER EN DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

Especialista en el Desarrollo de Cuentas Clave y Estratégicas.

Ejecutivo del Área Comercial con más de 20 años de experiencia en la Gerencia Nacional de Ventas y Estrategia Comercial al servicio de empresas globales de bienes de consumo líderes en su ramo. Acelerador de Negocios con gran experiencia en la gestión de los diferentes canales de distribución, especialmente del retail, con el conocimiento de todas las cuentas del canal moderno a nivel nacional, como, cadenas de conveniencias, autoservicios, clubes de precios, farmacias, departamentales, especializadas, así como mayoristas y distribuidores de venta por catálogo.

Entre las empresas con las que ha colaborado a Nivel Gerencial y Dirección se encuentran, MARS Petcare (Pedigree y Whiskas), Ferrero de México, BIC, Coca Cola, Antonio Puig (Beauty & Fashion Group), Chocolates Turín y Vianney.

Consultor Asociado en Enfocando Resultados SC, Firma Líder en Programas de Entrenamiento y Asesoría Estratégica en Áreas Comerciales

IMPORTANTE

El **entrenamiento KAM** ofrece conceptos y recursos aplicables de forma inmediata; la interacción y retroalimentación obtenidas, ofrecen al participante un acervo de información, mejores prácticas y un espacio de desarrollo para enfrentar con éxito los requerimientos de esta posición.

METODOLOGÍA

Nuestros esquemas de enseñanza - aprendizaje son personalizados, el número de participantes es limitado, lo que favorece una mayor retroalimentación e interacción con el grupo.





GARANTÍA MONEY BACK

Nuestra Política Comercial se fundamenta en la satisfacción total de nuestros clientes, si el entrenamiento no cumple con lo que se ha comprometido en el programa, la devolución de su inversión está Garantizada

TESTIMONIALES



Excelente y Enriquecedor,
Muy Recomendable.
Muchas Gracias

TEIJA KARKKANEN
Gerente Regional | Stora Enso



Excelente Programa y Manejo
Supero mis Expectativas

PABLO ALEJANDRO MARTINEZ N
KAM | Sistema Aduanal Profesional



¡Excelente!

SANDRA CONTRERAS PASTRANA
Gerente de Ventas | Grupo Tuim



Excelente Programa.
Muy Práctico y Aterrizado

RAUL TREJO VEGA
Director de Ventas | DMG Mori México

INVERSIÓN: \$7,300.00 + IVA

LA INVERSIÓN CONSIDERA:

13 Horas de Entrenamiento Profesional
Reconocimiento Oficial (STPS) | Materiales
Coffee Break Continúo | Comida el Primer Día

INSCRIPCIÓN E INFORMES:

01 800 839 0751

contacto@enfocandoresultados.com

www.enfocandoresultados.com

