

Estrategias de Venta para la

gestión de cuentas clave

Strategic Account Management

Este programa entrega una metodología y herramientas para construir relaciones rentables y sostenibles con grandes clientes, y generar un compromiso organizacional a nivel estratégico para reforzar estas relaciones.

A su vez, diseñarán una metodología para la identificación y calificación de las necesidades de clientes, influir sobre los tomadores de decisión y desarrollar un plan para la gestión de cuentas estratégicas.



M
MICHIGAN

VIVA LA EXPERIENCIA MICHIGAN EN PANAMÁ • 23-24 DE NOVIEMBRE DE 2009



John Monoky

Ph.D. Pennsylvania State University

Profesor de la Universidad de Michigan. Ha sido profesor en programas de educación de ejecutivos en la Universidad de

Michigan, Syracuse University, Pennsylvania State University, entre otras.

Su investigación y consultoría se centran en el marketing B2B, la administración de la fuerza de ventas y en la administración de territorios.

Ha sido consultor por más de 25 años, lo que junto a su experiencia académica crea una combinación ideal de teoría y práctica muy útil para los asistentes ya que entrega herramientas utilizables inmediatamente.

Algunos de sus clientes han sido: Armstrong World Industries, Biomet, Bristol-Meyers, Business Week, Ciba-Geigy, Dana Corporation, Diebold, Eastman-Kodak, General Electric, Honeywell, 3M, Texas Instruments y USA Today, entre otros.

Beneficios Clave

- ▶ Crear, mantener y administrar portafolios de cuentas estratégicas.
- ▶ Diseñar e implementar un plan para administrar estas carteras.
- ▶ Mejorar la relación y rentabilidad con los clientes.
- ▶ Elaborar programas de servicio y cumplimiento de objetivos.
- ▶ Minimizar las brechas estratégicas en los índices de organización, procesos, programas, personas y desempeño.

Quiénes Deben Participar

- ▶ Gerentes Generales, gerentes comerciales, gerentes de venta, gerentes de marketing, gerentes de selección y reclutamiento, gerentes de servicio al cliente, representantes de ventas y jefes responsables de la gestión de equipos de venta.

The University of Michigan

- ▶ N° 1 en el mundo en RRHH (*BusinessWeek*).
- ▶ Su Executive MBA ha sido seleccionado como el No. 1 de EEUU (*Wall Street Journal*)
- ▶ Es una de las tres mejores Escuelas de Negocio de EEUU en el diseño de programas de educación ejecutiva (*BusinessWeek*).