

KAM: GESTIÓN ESTRATÉGICA DE CUENTAS CLAVE

El arte de la relación comercial

14, 15, 29 Y 30 DE MAYO

LIVE VIRTUAL 

WORLD·CLASS
EXECUTIVE EDUCATION



KAM: GESTIÓN ESTRATÉGICA DE CUENTAS CLAVE

Durante la última década, hemos presenciado una transformación significativa en el campo de las ventas, pasando de un enfoque puramente informativo y transaccional a priorizar la experiencia del cliente. Las etapas clásicas de ventas, como la negociación y el cierre, ahora comienzan desde el primer contacto con el cliente. La clave ya no radica solo en ofrecer un buen producto o servicio, sino en transmitir los beneficios al cliente y acompañarlo a lo largo de todo el proceso de compra.

La adaptación a esta nueva realidad es crucial, destacando la importancia de centrarse en el cliente como referente, tanto en la captación como en la gestión continua de la cuenta. El programa propuesto se enfoca en este cambio de paradigma, buscando resultados positivos en la captación y gestión, y promoviendo la constante evolución del equipo en un entorno empresarial y cliente en constante cambio.

Inspiring Your Full Potential

BENEFICIOS

- Obtendrán una nueva mentalidad que les ayudará a detectar y/o generar nuevas oportunidades de negocio en un mundo empresarial tan cambiante y competitivo.
- Sabrán cómo gestionar la relación con los distintos tipos de interlocutores: desde un perfil evaluador, un responsable de compras o el usuario final.
- Aumentará su tasa de conversión de negocio, así como la rentabilidad del mismo.
- Reducirán los tiempos de aceptación y negociación de sus propuestas al cliente.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Ejecutivos/as de ventas corporativas
- Ejecutivos/as de desarrollo de negocio
- Account Managers (AM) y Key Account Managers (KAM)
- Product Managers (PM)
- Equipos de experiencia de cliente
- Empresas con enfoque B2B

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

ESPECÍFICOS

- ▶ Entender y ser conscientes de los cambios que se han producido en la experiencia de cliente y actual labor comercial y/o gestión de cliente.
- ▶ Descubrir una tipología emocional de cliente práctica para entender mejor al interlocutor, mejorar la comunicación y generar una auténtica relación de confianza a largo plazo.
- ▶ Entender qué necesita cada tipo de cliente para, no sólo seguir avanzando en la relación profesional, sino que, aumentar en cuanto al negocio desarrollado.
- ▶ Realizar un primer contacto con un cliente nuevo de una manera profesional y generando impacto en la comunicación.
- ▶ Descubrir cómo realizar una pre cualificación que ayuda a valorar en pocos minutos los principales puntos clave del proyecto y evaluar su viabilidad comercial.

- ▶ Conocerán cómo realizar un seguimiento profesional sin caer en los típicos errores de parecer “pesado” o tener desesperación, y logrando incrementar sus ventas en más de un 50%.
- ▶ Entender la importancia que tiene la actitud individual en la construcción de la relación a largo plazo con el cliente, así como para la excelencia de la misma.

GENERALES

- ▶ Lograr un cambio de mentalidad para poder adaptarse a la actual experiencia de cliente.
- ▶ Conseguir herramientas prácticas para generar e incrementar las oportunidades de negocio.
- ▶ Conocer en detalle herramientas para aumentar exponencialmente, no sólo la probabilidad de conversión de las propuestas sino, sobre todo, la rentabilidad de las mismas.

PROGRAMA ACADÉMICO

Chile 11:00 - 14:15 horas

Colombia y Perú 10:00 a 13:15 horas

México 09:00 a 12:15 horas

SESIÓN 1 - NUESTRO CLIENTE

- Conociéndole: tipología emocional de cliente
- Entendiéndose: ¿por qué se comporta así?
- Ayudándole a tomar decisiones: ¿qué está buscando y cómo dárselo?

SESIÓN 2 -EL PRIMER CONTACTO

- Antes de realizarlo: análisis previo de tu cliente ... y de ti.
- A punto de realizarlo: trazando tu estrategia
- Cómo realizarlo de manera profesional y efectiva

SESIÓN 3 - LA PREQUALIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES

- ¿Por qué no la haces?: descubriendo el gran error
- Beneficios de llevarla a cabo: incrementa tu rentabilidad
- Paso a paso práctico para aumentar tu conversión

SESIÓN 4 - EL SEGUIMIENTO

- Consecuencias de un mal seguimiento
- Cómo aplicarlo logrando el compromiso del cliente
- Tips para los casos más complicados: seguimiento a varios años



FELIPE GARCÍA

- Profesor adjunto Seminarium Internacional
- Conferenciante motivacional, formador y mentor reconocido en ventas y experiencia de cliente.
- Destaca por su capacidad para inducir cambios profundos en mentalidades y habilidades relacionadas con la experiencia de cliente.
- Con más de 115 recomendaciones en LinkedIn de diversos sectores, Felipe demuestra su habilidad y impacto en diferentes contextos empresariales.
- Su enfoque práctico y experiencia integral lo hacen indispensable para empresas que buscan un cambio real y efectivo.

KAM: GESTIÓN ESTRATÉGICA DE CUENTAS CLAVE

14, 15, 29 Y 30 DE MAYO

LIVE VIRTUAL 

20,5 UF PASE
INDIVIDUAL

18,5 UF PASE
CORPORATIVO
(MÁS DE 3 PERSONAS)



PUEDA SER IMPARTIDO EN FORMATO IN-COMPANY EN SU EMPRESA

OTROS PROGRAMAS DE SU INTERÉS:



GESTIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

FECHAS: 22, 24, 29 y 31 DE JULIO



DESIGN THINKING PARA EL DESARROLLO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

FECHAS: 2, 4, 9 y 11 DE JULIO



GO TO MARKET PLANNING

FECHAS: 6, 7, 9 Y 10 DE MAYO