

CURSO AULA VIRTUAL

Gestión Estratégica de Clientes (SAM/KAM) (6 h)



Días 9 y 16 de octubre de 2024

Las megatendencias globales como el cambio climático, la disrupción tecnológica o la transformación demográfica están cambiando el entorno rápidamente y requieren por parte de las empresas una gestión basada en relaciones a largo plazo con sus clientes clave, aquellos con los que crear alianzas basadas en la creación de valor mutuo.

La gestión estratégica de clientes, Strategic o Key Account Management (SAM/KAM) no es un enfoque limitado a grandes empresas, es una manera de gestionar a los clientes estratégicos que no conoce barreras de sectores o de tamaño, y que ha sido adaptado con éxito por compañías de todo tipo, tanto de "productos" como de "servicios"

RESERVA TU PLAZA



PÚBLICO OBJETIVO

- Alta dirección o propietarios de empresas que quieran impulsar el desarrollo de su compañía a través de sus clientes claves en entornos B2B
- Directores comerciales que quieren obtener herramientas y modelos para mejorar el enfoque estratégico de la gestión de sus equipos y de sus clientes
- Key Account Managers que quieran adquirir herramientas para mejorar la eficacia y los resultados de los planes con sus clientes clave.

CALENDARIO

Días 9 y 16 de Octubre de 2024

PRECIO

- 149€ Colegiados
- 179€ Otros colectivos

HORARIO

De 15:30 a 18:30 h

FUNDAE

Bonificable por la **FUNDAE**  
MODALIDAD: Presencial  
(Aula virtual-Online Directo)

LUGAR

Todas las sesiones en modalidad online directo a través del Campus Virtual del COIIAS  
Las sesiones serán grabadas y podrán visualizarse offline (hasta dos meses después de la finalización del curso)

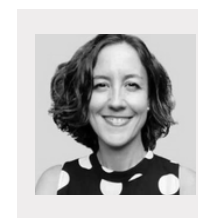
CAMPUS VIRTUAL

- Material del curso
- Campus virtual del COIIAS
  - 2 sesiones de 3 horas (6h.)
  - Diploma de Aprovechamiento emitido por el COIIAS

OBJETIVOS

- Obtener una visión estratégica de la gestión de cuentas clave (Key Account Management KAM), con un enfoque comercial dirigido por Alta Dirección y con implicaciones en toda la empresa.
- Cómo segmentar y seleccionar a los clientes clave.
- Entender las dinámicas para establecer relaciones a largo plazo con clientes.
- Generar planes con las cuentas clave y cómo trabajar en la compañía con los equipos para llevarlos a cabo.
- Definir el rol y el perfil de las personas que lideran el KAM.

EQUIPO DOCENTE



EVA DURÁN

- Ingeniera Industrial con máster en Organización industrial por la Universidad Politécnica de Madrid.
- Especialización universitaria en Ventas y Marketing por ESADE (Universidad Ramón Llull).

PROGRAMA

- La importancia de una gestión estratégica de clientes
- Seleccionar y categorizar cuentas estratégicas
- Relaciones con los clientes estratégicos
- El Plan de Cuenta
- Implantando KAM en la organización
- El perfil del gestor de cuentas estratégicas

Consultora de empresas ayudando en la puesta en marcha, organización y optimización de estrategias comerciales. Ha desempeñado distintas posiciones en empresas del sector industrial y tecnológico, como Directora comercial, de Estrategia y Marketing.  
En el área formativa colabora con ESADE en varios programas además de codirigir el programa de KAM Gestión de cuentas clave