

PROGRAMA DE VENTAS CONSULTIVAS **GESTIÓN DE CUENTAS CLAVE KAM**

FACILITADOR DEL APRENDIZAJE:

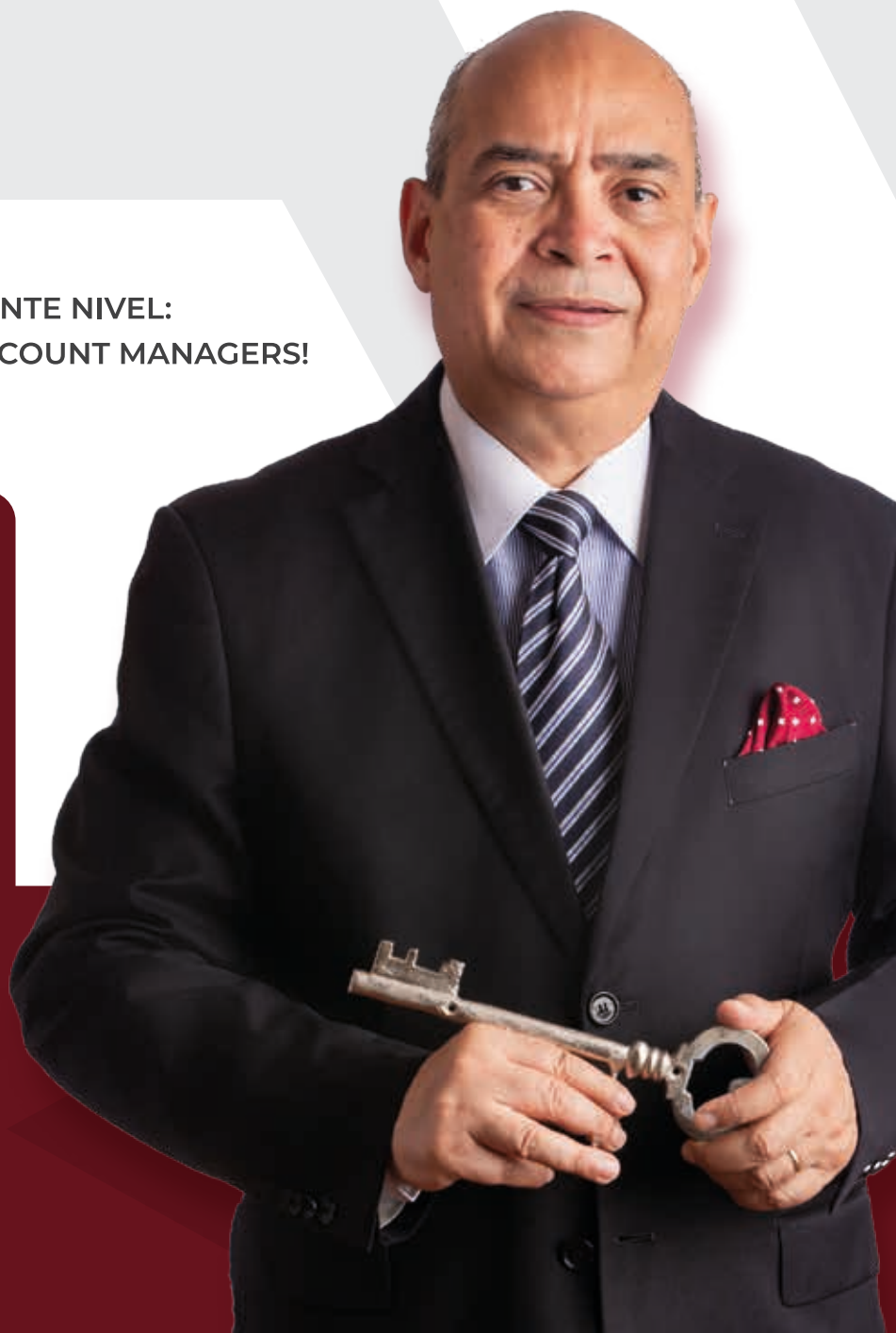
**Mgtr. Julio
Gutiérrez**

ELEVA A TUS VENDEDORES AL SIGUIENTE NIVEL:
¡CONVIÉRTELOS EN EXITOSOS KEY ACCOUNT MANAGERS!

- **MEDELLIN:** Hotel San Fernando Plaza
16 de Agosto, 2023
- **BOGOTÁ:** Hotel Casa Dann Carlton
17 de Agosto, 2023
- **CALI:** Hotel Intercontinental
23 de Agosto, 2023
- **BARRANQUILLA:** Hotel Dann Carlton
24 de Agosto, 2023

Organiza:

20 AÑOS **América.
Empresarial**
Conocimiento que genera valor





Mgtr. Julio Gutiérrez

Es un destacado facilitador con más de treinta años de experiencia trabajando e implementando procesos de formación de equipos de alto rendimiento, es un líder farmacéutico mundial en Canadá y Latinoamérica. Ha realizado diversos estudios en Andragogía, postgrado en educación superior, con maestría en Psicopedagogía, liderazgo, aprendizaje acelerado y Coach ejecutivo certificado con más de 12 años de experiencia.

Actualmente es curador, autor y columnista de varias revistas especializadas en Latinoamérica, facilitador certificado Persolog, Metalog, Neuland de Alemania, socio fundador de la Asociación Internacional de Ventas, host para Panamá y Costa Rica y Presidente de JG Consulting.



5 PODEROSAS RAZONES PARA IMPLANTAR SISTEMAS DE APRENDIZAJE KAM

Gestión de cuentas clave es complejo

Acelera el desempeño y productividad

Retención y crecimiento en clientes KAM

Con y sin experiencia se requiere un sistema de AyD

Retención de AyD como inversión

1 Nuevas Habilidades, Procesos y Herramientas

“Equipos de compras más grandes = Menos compras el promedio es de 5.4 personas 53% de probabilidad”.

C. Rosales

2 Cambiar la Mentalidad y Acercamiento

Menos tácticos, más estratégicos. “La estrategia sin táctica es el camino más lento hacia la victoria. Las tácticas sin estrategia son el ruido antes de la derrota”

Sun Tzu

3 Cuidar el 90% de los Ingresos

“El 70% de los presupuestos de marketing se dedican a captar nuevos clientes, el 90% de las ventas procede de los clientes habituales”

P. Kotler

4 Refrescamiento y Actualización

“El conocimiento y la habilidad suman, pero la actitud multiplica”

P. Kotler

Los KAM con experiencia necesitan actualización y los nuevos requieren nivelación.

5 Sistema de AyD como inversión

“El 70% de los empleados en USA están dispuestos a dejar su puesto por ofertas que incluyan sistemas de aprendizaje y desarrollo”.

Retener el KAM es retener la cuenta.

MAYORES INGRESOS Y RENTABILIDAD, MENOS DESERCIÓN DE CLIENTES.

La gestión de las cuentas clave, cada día es más complejo: se requieren nuevas habilidades, procesos y herramientas para impulsar la efectividad de los vendedores.

Está comprobado que la estrategia KAM acelera el desempeño y la productividad. Las fuerzas de ventas se vuelven más estratégicas y menos tácticas; se efectúa la retención y crecimiento de los clientes Pareto's.

El sistema funciona tanto para KAM Expertos y KAM que inician sus labores. Si retenemos nuestro talento en los KAM, retenemos a las cuentas clave.

CONTENIDO

MÓDULO 1

MÓDULO 1 / BICICLETAS

*Tu bicicleta eres tú, ya que $E=(C+H)*A$ y es 100% tu responsabilidad*

Rueda trasera de tu bicicleta son tus conocimientos y experiencias, rueda delantera tus habilidades y el plato tus actitudes y hábitos. Es nuestra responsabilidad individual y personal desarrollar cada uno de estos componentes... ¡Nadie lo hará por ti!

MÓDULO 2 / EL INFINITO

Infinito de las ventas que incluye los procesos: preventa, venta, compras y postventa

Es una figura eficiente con los siguientes beneficios: Direcciona la venta, ahorra energía y tiempo, maximiza el pensamiento estratégico, construye confianza, deleite y lealtad de los clientes. Además unifica el vocabulario de la organización y se puede utilizar en KPI's

2 MÓDULO

MÓDULO 3

MÓDULO 3 / PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

"Empezar con el fin en la mente" S. Covey

"Si lo puedes soñar, lo puedes lograr" W. Disney

Se entregan herramientas de análisis con el objetivo de actuar estratégicamente de manera proactiva, adelantándose a los posibles problemas de la cuenta. Para poder construir un buen plan de negocios KAM, se requiere desarrollar la competencia del pensamiento estratégico.

MÓDULO 4 / FUNCIONES DEL KAM

¿Cuáles son las principales funciones y responsabilidades de un KAM?

Un KAM debe gestionar: información, construir relaciones con los contactos de la cuenta, generar valor agregado, construir equipos en su organización y en la de la cuenta, con 2 ejes transversales: 1. Herramientas digitales
2. Competencias laborales.

4 MÓDULO

MÓDULO 5

MÓDULO 5 / HERRAMIENTAS DE PLANIFICACIÓN

3 tipos de objetivos, 3 tipos de estrategias y una herramienta unificadora.

Una diferencia entre un vendedor y un gestor de cuentas clave es el tipo de objetivo que utilizan y las estrategias que aplican. El KAM se enfoca en los objetivos estratégicos y los objetivos de ventas, sean respaldados por los objetivos que generan valor agregado a la cuenta.

MÓDULO 6 / PLAN DE NEGOCIOS KAM

El plan de negocios KAM es un factor crítico del éxito.

Los planes de negocio en la gerencia de cuentas clave no representan una camisa de fuerza. es un compás o brújula, que nos permite direccionar todas las acciones de tal manera, que podamos agregar valor diferenciador vs los competidores. Logrando que el cliente nos perciba como un aliado estratégico y no como un vendedor más.

6 MÓDULO

VENDER SE APRENDE ¡VENDIENDO!

¿Conoces algún deportista de alto desempeño que no practique?

¿Conoces algún participante de las olimpiadas que no practique?

¿Algún músico o militar que no practique?

Con toda seguridad: **¡NO!**

Entonces estaremos de acuerdo en que las ventas y los negocios son deportes extremos y requieren de personal que sean de alto desempeño, y para desarrollar habilidades lo que necesitas es práctica, práctica y práctica.

RECURSOS DIDÁCTICOS



Todos los recursos didácticos incluidos en este programa, han sido desarrollados para la práctica de los conceptos de la gestión de cuentas clave y sin excepción de nuestra autoría en variados formatos, diseñados para el microlearning.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Dirigido a equipos comerciales, incluyendo personal de apoyo, que den servicio a la fuerza de ventas, Gerentes de Ventas, VP's Marketing y Ventas, Vendedores, Supervisores, Coordinadores y Gerentes de Cuentas Estratégicas.

INSCRIPCIONES

PRECIOS - VALORES UNITARIOS				
PLAN	VR. REAL	PRECIO UNITARIO CON DESCUENTO FINANCIERO POR PAGO ANTICIPADO		
		Hasta 05 julio	Hasta 19 julio	Hasta 2 agosto
INDIVIDUAL	\$ 1.500.000 + IVA	\$ 1.190.000 + IVA	\$ 1.290.000 + IVA	\$ 1.390.000 + IVA
2-4 PARTICIPANTES	\$ 1.400.000 + IVA	\$ 1.090.000 + IVA	\$ 1.190.000 + IVA	\$ 1.250.000 + IVA
5 a 9 PARTICIPANTES	\$ 1.350.000 + IVA	\$ 990.000 + IVA	\$ 1.080.000 + IVA	\$ 1.170.000 + IVA
10 ó + PARTICIPANTES	\$ 1.170.000 + IVA	\$ 950.000 + IVA	\$ 990.000 + IVA	\$ 1.070.000 + IVA

QUÉ INCLUYE:

Material de apoyo + Certificado de Asistencia + Coffee AM + Almuerzo

INFORMACIÓN GENERAL

: (601) 744 00 24
: (+57) 310 628 3378 (+57) 311 254 8899 op. 1
: (+57) 320 202 9305
: @americaempresarialco

WWW.AMERICAEMPRESARIAL.COM

Condiciones:

AMÉRICA EMPRESARIAL SAS (AE) podrá cambiar el orden y la intensidad de la agenda; así mismo, podrá cambiar uno o varios de los conferencistas, que por motivo de fuerza mayor o caso fortuito, no pudieron asistir al evento. En caso el (los) conferencista(s) será(n) reemplazado(s) para asegurar la continuidad del evento. Se utilizarán los recursos tecnológicos disponibles para realizar transmisiones de su(s) charla(s) a través de videoconferencia.

El (los) participante(s) inscrito(s) podrá(n) cancelar su asistencia al seminario enviando comunicación por escrito 7 días hábiles de antelación a la fecha programada del evento referenciando en la factura de compra. En este caso, se generará una deducción del 50% del valor de esa factura a favor de (AE), por conceptos de gastos de manejo, administración y otros y se efectuará la devolución del 50% restante. Una vez vencido este término, la inscripción queda en firme, 6 días hábiles antes del evento, sin derecho al reintegro mencionado anteriormente.

El (los) participante(s) inscrito(s), podrá(n) transferir el derecho de asistencia al evento relacionado en la factura de compra, a otra(s) persona(s), notificando por escrito, con un mínimo de un día hábil, antes de la fecha del evento.

Del tratamiento de datos: El trato de los datos personales suministrados a América Empresarial por cualquier de los medios, serán administrados y manipulados, confirme a la Ley 1581 de 2012 y reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013.