

WORKSHOP

De Vendedor Consultivo a KAM

FACILITADOR DEL APRENDIZAJE:

Mgtr. Julio Gutiérrez

Asiste y transita la hoja de ruta que te guiará en cada paso del proceso de ventas consultivas para transformarte en KAM



• Duración: 12 Horas

SEP
10 Y 11

Hotel Sonesta
BOGOTÁ

SEP
12 Y 13

Hotel Nombre del hotel
MEDELLÍN

Un evento de:

**América.
Empresarial**
Conocimiento que genera valor

Mgtr. Julio Gutiérrez



Julio Gutiérrez, Magíster en Psicopedagogía y Biología, es un renombrado consultor y facilitador con más de 35 años de experiencia en la formación de líderes, la construcción de equipos de alto rendimiento y la gestión de ventas y cuentas clave (KAM). Su carrera de 26 años abarca roles destacados en Pfizer, tales como vendedor, Gerente de Distrito, Gerente de Cuentas Clave, Gerente de Operaciones y Director Regional de Capacitación para Canadá, Latinoamérica y Asia Pacífico.

Graduado de prestigiosas instituciones como INCAE (Costa Rica), Universidad Adolfo Ibáñez (Chile) y Pfizer LEAD University (Nueva York), Julio ha consolidado una sólida formación en educación superior, Andragogía, aprendizaje acelerado y liderazgo. Es también Coach Ontológico certificado y facilitador de perfiles de personalidad Persolog, Neuland y Metalog de Alemania.

Desde hace más de 14 años, Julio lidera JG Consulting desde la estratégica ciudad de Panamá, donde aplica su mantra: “Potencializamos ideas, facilitamos la transferencia e impulsamos el crecimiento.” Su enfoque en el Liderazgo Digital Humanamente Efectivo y la Formación de Equipos ha dejado una huella significativa en México, Centroamérica y Sudamérica.

Julio es además socio fundador y host de la Asociación Internacional de Ventas para Panamá y Costa Rica, presidente de la junta directiva de la AIV, editor de la revista digital “Líder de Ventas” y coautor de los libros “Y eso, ¿cómo se come?” y “El Líder Accountability Partner.”

De Vendedor Consultivo a KAM: La Hoja de Ruta para tu Transformación

En un mundo comercial cada vez más competitivo y cambiante, la capacidad de gestionar cuentas clave de manera efectiva es crucial para el éxito de cualquier profesional en ventas. Sin embargo, muchos se enfrentan al desafío de no saber exactamente qué hacer ni cómo hacerlo para alcanzar el máximo potencial en sus roles.

Nuestro taller “**De Vendedor Consultivo a KAM**” está diseñado para proporcionar una hoja de ruta clara y práctica que te guiará en cada paso del proceso. Con más de 35 años de experiencia en la formación de líderes y equipos comerciales de alto rendimiento, el Mgtr. Julio Gutiérrez y su equipo de expertos te equiparán con las herramientas, técnicas y estrategias necesarias para transformar tu enfoque y alcanzar el éxito.

Módulos del Taller:

1

Tu Bicicleta



Descubre cómo equilibrar tu conocimiento, habilidades y actitud para el crecimiento personal y profesional. Tu "bicicleta" simboliza tu viaje como vendedor consultivo.

Beneficios Clave:

Autoevaluación, mejora de habilidades y desarrollo de actitud.

2

Proceso de Preventa



Aprende los pasos críticos en el proceso de preventa para identificar oportunidades y sentar las bases para compromisos exitosos.

Beneficios Clave:

Identificación de oportunidades, análisis de necesidades del cliente y estrategias de compromiso inicial.

3

Proceso de Compras/Ventas



Comprende las complejidades de los procesos de compra y venta para alinear tus estrategias con las prácticas de adquisición de tus clientes.

Beneficios Clave:

Criterios de toma de decisiones del cliente, alineación con la estrategia de adquisición y tácticas de negociación.

Módulos del Taller:

4 Proceso de Postventa, Negociación y DISC



Garantiza la satisfacción del cliente y relaciones duraderas con soporte postventa, técnicas de negociación avanzadas y análisis DISC, incluyendo prácticas aplicadas.

Beneficios Clave:

Retención de clientes, excelencia postventa, mejora continua, técnicas de negociación y aplicación del análisis DISC.

5 Metodología KAM



Domina la metodología de Gestión de Cuentas Clave para construir relaciones sólidas y productivas con tus clientes clave.

Beneficios Clave:

Construcción de relaciones, planificación estratégica de cuentas y creación de valor.

6 Plan de Negocios KAM



Desarrolla un plan de negocios robusto adaptado a la gestión de cuentas clave, asegurando la alineación con tus objetivos estratégicos.

Beneficios Clave:

Desarrollo de planes de negocios, alineación estratégica y medición del rendimiento.



Propuesta de Valor:

Aprendizaje Transformacional: Obtén conocimientos prácticos y estrategias para la transición de vendedor consultivo a gestor de cuentas clave exitoso. El taller proporciona un enfoque claro y estructurado para superar la incertidumbre y la falta de dirección en la gestión de cuentas clave.

Guía de Expertos: Aprende de expertos de la industria y profesionales experimentados con experiencia real en KAM. Te mostraremos exactamente qué hacer y cómo hacerlo para gestionar tus cuentas clave con confianza.

Cobertura Integral: Nuestra estructura de seis módulos asegura que recibas una comprensión holística de todo el proceso de ventas y gestión de cuentas. Desde la preventa hasta el desarrollo de un plan de negocios efectivo, te guiaremos en cada paso del camino.

Sesiones Interactivas: Participa en discusiones interactivas, ejercicios prácticos y estudios de caso reales para solidificar tu aprendizaje. Aplicarás inmediatamente lo aprendido en situaciones prácticas y relevantes.

Avance en tu Carrera: Equípate con los conocimientos y habilidades para mejorar tus perspectivas de carrera y convertirte en un activo invaluable para tu organización. Supera la falta de dirección y convierte los desafíos en oportunidades de crecimiento.



¿Por Qué Asistir?

1. Potencia tu Rendimiento en Ventas: Transforma tu capacidad para gestionar cuentas clave de manera más eficiente y efectiva. Descubre tácticas avanzadas que no solo incrementarán tus ventas, sino que también asegurarán la lealtad y satisfacción de tus clientes a largo plazo.

2. Expande y Fortalece tu Red Profesional: Conéctate con colegas y líderes de la industria en un entorno colaborativo. Este taller te brinda la oportunidad de establecer relaciones valiosas, compartir mejores prácticas y abrir puertas a nuevas oportunidades de negocio.

3. Mantente a la Vanguardia del Sector: Accede a las últimas tendencias y mejores prácticas en ventas consultivas y Gestión de Cuentas Clave. Mantente actualizado con herramientas y estrategias que te diferencien de la competencia y te posicionen como un líder innovador en tu campo.

4. Logra tus Objetivos Profesionales con Confianza: Adquiere las competencias y la confianza necesarias para asumir mayores responsabilidades y avanzar en tu carrera profesional. Este taller te proporciona el conocimiento y las habilidades que te convertirán en un recurso invaluable para tu organización.

5. Impacto Inmediato en tu Trabajo Diario: Aplica inmediatamente lo aprendido en el taller a tus actividades diarias. Desde técnicas de negociación y análisis DISC hasta estrategias postventa efectivas, llevarás contigo herramientas prácticas que mejorarán tu desempeño y resultados de manera tangible y medible.



APROPIADO PARA:

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



INSCRIPCIONES - COP \$

PRECIOS UNITARIOS CON DESCUENTO FINANCIERO POR PAGO ANTICIPADO

 PLANES	PRECIO REGULAR	HASTA JUL 19	HASTA AGO 02	HASTA AGO 16
INDIVIDUAL	\$ 1.860.000 + IVA	\$ 1.480.000 + IVA	\$ 1.580.000 + IVA	\$ 1.650.000 + IVA
2 - 3 PARTICIPANTES	\$ 1.790.000 + IVA	\$ 1.390.000 + IVA	\$ 1.500.000 + IVA	\$ 1.600.000 + IVA
4 - 6 PARTICIPANTES	\$ 1.700.000 + IVA	\$ 1.290.000 + IVA	\$ 1.390.000 + IVA	\$ 1.500.000 + IVA
7 - 9 PARTICIPANTES	\$ 1.600.000 + IVA	\$ 1.200.000 + IVA	\$ 1.300.000 + IVA	\$ 1.400.000 + IVA
MÁS DE 10 PARTICIPANTES	\$ 1.500.000 + IVA	\$ 1.150.000 + IVA	\$ 1.250.000 + IVA	\$ 1.350.000 + IVA

INCLUYE: Material de apoyo, certificado de asistencia, coffee break AM, almuerzo y espacios de networking.

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 (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 pudieran asistir al evento. En ese caso el (los) conferencista (s) será (n) reemplazado (s) para asegurar la continuidad del evento o se utilizarán los recursos tecnológicos disponibles para realizar transmisiones de su (s) charla (s) a través de video conferencia. El (los) participante (s) inscrito (s) podrá (n) cancelar su asistencia al seminario enviando comunicación con mínimo 7 días hábiles de antelación a la fecha programada del evento referenciado en la factura de compra. En este caso, se generará una deducción del 50% del valor de esta 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 del evento, sin derecho al reintegro mencionado anteriormente. El (los) participante (s) inscrito (s), podrá (n) transferir el derecho de asistencia del 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. Dentro del tratamiento de datos: El trato de los datos personales suministrados a América Empresarial por cualquiera de los medios, serán suministrados y manipulados, conforme a la ley 1581 del 2012 reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013. Conozca nuestra política de tratamiento.

Organiza:

**América
Empresarial**
Conocimiento que genera valor