



# ESTRATEGIAS AVANZADAS PARA LA GESTIÓN DE CUENTAS CLAVE – KAM

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

**Modalidad**  
**Presencial/Elearning**

**Reunión con Relator**  
**Costo 0**

**Incluye**  
**Diploma y Certificado**





## Objetivo general

Desarrollar competencias para gestionar estratégicamente cuentas clave, fortaleciendo las relaciones comerciales, la identificación de oportunidades, la negociación y la generación de valor sostenible para clientes y organización.



## Objetivos específicos

- Aplicar metodologías de análisis, segmentación y planificación estratégica de cuentas clave.
- Fortalecer habilidades de comunicación, negociación y gestión de relaciones con clientes estratégicos.
- Diseñar estrategias de crecimiento, fidelización y desarrollo de cuentas clave mediante propuestas de valor.



## Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



### ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



### ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



### PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

## Temario del curso:

### Módulo 1

Fundamentos y Rol Estratégico del KAM

Contenidos:

Concepto y evolución de la Gestión de Cuentas Clave.

Funciones, responsabilidades y competencias del Key Account Manager.

Diferencias entre venta tradicional y gestión estratégica de cuentas.

Identificación y clasificación de clientes estratégicos.

Ciclo de gestión de una cuenta clave.

Actividad Práctica: Análisis y clasificación de una cartera de clientes según criterios estratégicos.

### Módulo 2

Análisis Estratégico de Cuentas Clave

Contenidos:

Diagnóstico integral de cuentas estratégicas.

Análisis de necesidades, problemas y expectativas del cliente.

Identificación de stakeholders y tomadores de decisiones.

Mapa de relaciones e influencia dentro de la cuenta.

Análisis de oportunidades, riesgos y potencial de crecimiento.

Actividad Práctica: Elaboración de un mapa estratégico de una cuenta clave.

### Módulo 3

Propuesta de Valor y Desarrollo de Negocios

Contenidos:

Construcción de propuestas de valor diferenciadoras.

Identificación de necesidades explícitas y necesidades latentes.

Generación de soluciones orientadas al cliente.

Detección de oportunidades de venta cruzada y venta adicional.

Estrategias de crecimiento y desarrollo de cuentas.

Actividad Práctica: Diseño de una propuesta de valor para una cuenta estratégica.

### Módulo 4

Negociación y Gestión de Relaciones

Contenidos:

Principios de negociación comercial con clientes estratégicos.

Preparación y planificación de negociaciones.

Técnicas de comunicación persuasiva y escucha activa.

Manejo de objeciones, conflictos y situaciones difíciles.

Construcción de relaciones de largo plazo y fidelización.

Actividad Práctica: Simulación de una negociación con un cliente clave.

### Módulo 5

y mucho más...

## Datos del Organismo Capacitador:

|                      |                                           |
|----------------------|-------------------------------------------|
| Nombre Empresa OTEC: | Capacitaciones GoCursos SPA               |
| Rut:                 | 77919346-2                                |
| Giro:                | Servicio de Capacitaciones                |
| Dirección            | Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile     |
| Cuenta Bancaria      | Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander |
| Email:               | contacto@gocursos.cl                      |