



ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP



**ENTRENAMIENTO
PRESENCIAL**

¡El Nuevo training de Enfocando!

KAM

KEY ACCOUNT MANAGER

EL KAM EN LA VENTA TÉCNICA,
INDUSTRIAL & DE SERVICIOS

¡Management de Cuentas Clave y Estratégicas!



Septiembre 21



**TIJUANA
FAIRFIELD
BY MARRIOT**



**HORARIO:
9:00 AM A 7:00 PM**

HECHOS

El Desarrollo Estratégico de las Grandes Cuentas, la Capacidad de Gestión y Ejecución, el Servicio Diferenciado, El Expertise y Valor Agregado que aporta un **KAM** ante el cliente y al interior de la empresa, sin duda hace una gran diferencia en la vida y los resultados de las organizaciones.

¡Compartir mejores prácticas y principios de alta efectividad que detonen en incrementos de Facturación, Rentabilidad y Fidelización es el Core de Nuestro Programa!

**9 Horas de
Entrenamiento Profesional**



DIRIGIDO A:

Empresarios, Directores, Gerentes de Ventas y Ejecutivos de alto potencial que se desempeñan como Key Account Manager o están en proceso de desarrollo para asumir el puesto. Ejecutivos de alto perfil que tienen la inquietud de crecer, mejorar y/o postularse a puestos de mayor responsabilidad dentro de sus organizaciones.

BENEFICIOS:

AL ASISTIR AL PROGRAMA KAM, KEY ACCOUNT MANAGER:

- Obtendrás claridad en cuanto a los alcances y objetivos de la Gestión Profesional de un KAM.
- Conocerás un marco metodológico para la Administración y Manejo de las Grandes Cuentas en Venta Técnica, Industrial y/o de Servicios.
- Desarrollarás estrategias y técnicas que te permitan Fidelizar y Desarrollar las Cuentas Clave.
- Incrementarás tu Facturación y Maximizarás el potencial de tus clientes.
- Desarrollarás habilidades de análisis, seguimiento y control.
- Aprenderás a desarrollar propuestas inobjetables, a centrar la venta y negociación en el valor que aportas al mercado.
- Aprenderás herramientas esenciales para elaborar diagnósticos de alta efectividad.
- Conocerás como desarrollar protocolos para levantamiento y mapeo de cuentas especiales.
- Comprenderás los grandes principios de la venta profesional.
- Conocerás metodologías para definir y desarrollar estrategias de precio.
- Implementarás tableros de control e indicadores para un mejor control y análisis de las cuentas clave.
- Aprenderás como desarrollar Convenios de Productividad para Fidelizar, Retener y Desarrollar tus principales cuentas.
- Conocerás como desarrollar tu propio Sistema de Ventas.
- Compartirás Mejores Prácticas y Casos de Éxito entre Profesionales.



PROGRAMA:

KAM, EL KAM EN LA VENTA TÉCNICA, INDUSTRIAL & DE SERVICIOS, SE DESARROLLA A LO LARGO DE 9 HORAS DE ENTRENAMIENTO PROFESIONAL IMPARTIDAS DE MANERA PRESENCIAL.

LOS TEMAS A CONSIDERAR SON:

PRIMERA PARTE:

MARCO INTRODUCTORIO

1. KAM Definición y Alcances
2. Antecedentes de la Posición
3. ¿Por qué la figura del KAM?
4. Funciones: Administrativas, Operativas & Comerciales
5. Criterios de Selección de Cuentas
6. Definición de Precios y Descuentos

SEGUNDA PARTE:

EL KAM EN VENTA TÉCNICA, INDUSTRIAL Y SERVICIOS

7. La Venta Profesional y la Posición KAM
8. Levantamientos & Mapeo
9. Cross Selling & Up Selling
10. Diagnóstico y Análisis
 - Fast Check
 - FODA & 7S
11. Propuesta de Valor
12. Convenio de Productividad
13. Tableros de Control



IMPORTANTE:

Nuestro Programa KAM ofrece un espacio de desarrollo profesional, conceptos y recursos aplicables de forma inmediata; la interacción y retroalimentación obtenidas aportan un marco de actuación estratégico, práctico, claro y de alta efectividad.

Entrenamiento diseñado para provocar un desarrollo importante de las principales cuentas (clave y estratégicas) de la Organización, sea cual sea el giro, mercado meta y tipo de producto. Centrando la atención en incrementar el ticket promedio, la fidelización, participación, diferenciación y rentabilidad en las cuentas que marcan diferencia y trascienden en los resultados de la compañía.

¡La retroalimentación es realmente poderosa lo que permite un impacto inmediato en su desempeño!

METODOLOGÍA:

Nuestros esquemas de enseñanza - aprendizaje son personalizados, el número de participantes es limitado, lo que favorece una mayor retroalimentación e interacción con el grupo.

Programa Presencial Limitado a 45 Participantes: Lo que Garantiza para usted comunicación en tiempo real, mayor retroalimentación, personalización e interacción con nuestro Facilitador.



Exposición



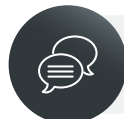
Dinámicas



Análisis de casos



Videos



Discusión



Retroalimentación





RESUMEN DEL FACILITADOR: IQ, MBA & BC CARLOS ALBERTO ORTIZ ANZO

EXTRACTO PERFIL PROFESIONAL
CEO & Consultor Master
Enfocando Resultados Consulting Group

Lead Consultant en más de 40 Programas de Asesoría Estratégica Implementados en Diferentes Compañías, Mercados y Giros. **Ha liderado más de 400 Programas de Entrenamiento en Áreas Comerciales y Estratégicas a lo largo del País.**

Líder, Visionario, Estratega y Gestor de Cambio, **Experto en la Formación, Desarrollo y Dirección de Equipos de Alto Desempeño.** Responsable de Implementar programas de acompañamiento en campo “One to One” y “Clínicas de Venta” In House a Nivel Ejecutivo y Directivo.

Directivo con gran experiencia en Management en Áreas Comerciales, Administrativas y Operativas.

Ingeniero Químico de Profesión, Posgrado en Ingeniería de Proyectos, Posgrado en Procesos de Separación, Estudios de Maestría en Administración de Negocios (MBA) y Formación Profesional como Business Coach (BC).

Ha desempeñado funciones como Ingeniero de Servicio Técnico y Ventas, Jefe de Exportaciones, Gerente de Ventas, Gerente de Sucursal, Gerente Nacional de Ventas, Director Comercial, Director General & Consultor Profesional. Colaborando a nivel Ejecutivo, Gerencial y Directivo en empresas Multinacionales y Compañías líderes en su sector.

Titular de la Cátedra de Ventas Estratégicas en la Maestría en Inteligencia Financiera (MIF) en la ELN y Articulista Invitado en el Portal Ejecutivo Alto Nivel. **Ha Colaborado para Quimic S.A. de C.V. (Norvak), Nalcomex (Nalco Chemical Company), Macer Fepyr de México (Fepyr España), Rexcel (Desc-Kuo) entre otras Firmas Importantes.**

Miembro Honorario del Consejo de Administración en cinco organizaciones referentes en su mercado, con experiencia profesional en la Industria Alimentaria, Oleo Química, Metal Mecánica, Química, Construcción, Mueblera y Maderera y en Operaciones de Comercio Exterior a EU, Centro y Sudamérica.

Participando en Mercados de Alta Especialidad, Commodities, Productos de Consumo, Retail e Intangibles.

Experto en Venta Técnica e Industrial.

TESTIMONIALES

LA VOZ DEL CLIENTE:

”

Excelente y Enriquecedor
¡Muy Recomendable!

TEIJA KARKKANEN
GERENTE REGIONAL | **STORA ENZO**

”

Excelente Programa
¡Muy Práctico y Aterrizado!

RAÚL TREJO VEGA
DIRECTOR DE VENTAS | **DMG MORI MÉXICO**

”

Uno de los retos de la venta técnica y especializada es encontrar la dualidad de Perfil Comercial / Ingeniería. La presencia de enfocando resultados cerca de mi equipo de trabajo, ha permitido impulsar a cada elemento formalizando la gestión. Este programa es un potencializador de gestiones comerciales que se traducen en ventas y nuevos negocios. Empiezas hablando de perfiles de personalidad y terminas cuantificando valores inimaginables de tus cuentas clave, abriendo la mentalidad del equipo a que las posibilidades son infinitas. Estamos muy agradecidos por el profesionalismo del programa.

MAYRA LIZETH NÚÑEZ TORRES
LÍDER COMERCIAL | **GEOCYCLE**



ALGUNOS DE NUESTROS PRINCIPALES CLIENTES

Entre algunas compañías que nos han distinguido con su confianza se encuentran:





ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP

800 839 0751

contacto@enfocandoresultados.com

www.enfocandoresultados.com

@EnfocadoResultados



INVERSIÓN:
\$7,790 + IVA

LA INVERSIÓN CONSIDERA

- 9 Horas de Entrenamiento Profesional
- Materiales Impresos
- Constancia de Habilidades Laborales (STPS)
- Diploma con Valor Curricular expedido por Enfocado Resultados SC
- Coffee Break y Comida en Hotel Sede
- Garantía Money Back

MÉTODOS DE PAGO

- Transferencia Interbancaria
- PayPal
- Stripe

*Consulte términos y condiciones

VISA  PayPal stripe



GARANTÍA MONEY BACK

Nuestra política Comercial se fundamenta en la satisfacción total de nuestros clientes, si el entrenamiento no cumple con lo que se ha comprometido en el programa, la devolución de su inversión está garantizada.