

Best

## KAM: key account manager

Estrategia, plan de cuenta y gestión de clientes estratégicos

 Blended



2 días (14 horas)

Precio 1er inscrito : 1.050,00 € IVA exento  
2º inscrito y sucesivos 945,00 € IVA exento  
Bonificable por asistente: 182,00 €  
Precio In-Company : 5.120,00 € IVA exento  
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

Ref.: 8577



¿Quieres consolidarte como un Key Account Manager estratégico y aportar verdadero valor a tus grandes cuentas?

El curso "**KAM: Key Account Manager**" te proporciona un enfoque completo para dominar todas las dimensiones de la gestión de cuentas clave: análisis, planificación, relación y liderazgo de equipos.

Aprenderás a **diseñar planes de cuenta personalizados, liderar la ejecución comercial y convertirte en un partner de confianza para tus clientes estratégicos**. Una formación práctica, con herramientas aplicables de inmediato, ideal para responsables de grandes cuentas que buscan diferenciarse en mercados competitivos. Si estás explorando cómo mejorar tus competencias en ventas, también puedes consultar [otros cursos del área comercial y ventas de Cegos](#).

Cegos Learning Collection

### Dirigido a:

- Nuevo responsable de grandes cuentas o comerciales de cuentas estratégicas.
- Directores nacionales o internacionales de grandes cuentas que deseen revisar sus prácticas y procesos de gestión de gran cuenta.
- Jefes de venta que busquen un sistema de gestión de cuentas estratégicas.

Llámanos  
91 270 51 10

### Contenido

## **1. La función del Key Account Manager (KAM o NAM)**

- Por qué es necesaria la gestión de cuentas clave.
- Principales roles y responsabilidades del KAM.
- Modelos de colaboración con grandes cuentas: los cuatro niveles estratégicos.

## **2. El KAM como gestor de la información**

- El reto de convertirse en un referente experto dentro del cliente: riesgos y oportunidades.
- Conocimiento profundo de la cuenta: análisis de atractivo y solidez:
  - Atractivo del cliente.
  - Solidez del negocio.
  - Aplicación de la matriz multicriterio.
- Recogida y organización de información útil: las cuatro esferas y tres recomendaciones prácticas.
- Fase de análisis estratégico: aplicación de dos enfoques DAFO.

## **3. El KAM como gestor del negocio**

- El doble rol del KAM: generar valor y desarrollar oportunidades.
- El plan de cuenta en seis etapas.
- **Account Planning:** fases clave de la planificación de cuentas estratégicas:
  - Análisis y diagnóstico.
  - Propuesta de valor.
  - Validación con el cliente.
  - Presentación de la estrategia.
  - Ejecución del plan.

## **4. El KAM como gestor de relaciones**

- El KAM como embajador e interlocutor principal de la empresa ante el cliente.
- Evaluación de la calidad y solidez de las relaciones:
  - Identificación de interlocutores clave y medición de la eficacia relacional.
  - Evaluación del posicionamiento actual y definición de objetivos de evolución.
- Reajuste de la estrategia en función del análisis relacional.

## **5. El KAM como gestor del equipo de proyecto**

- El reto de liderar sin autoridad directa: actuar como "director de orquesta".
- Asunción del rol de responsable del proyecto y del plan de acción.
- Organización y liderazgo en la ejecución del plan.
- Fomento de la colaboración efectiva dentro del equipo transversal.
- Seguimiento del progreso e impulso de los hitos clave.
- Gestión del dinamismo y resolución de conflictos en contextos de presión.

### **Modalidades de impartición**

Ofrecido en dos formatos:

- **Aula virtual (Live Online):** 3 sesiones de 4 horas.
- **Presencial:** 2 jornadas completas (mañana y tarde).



### **Objetivos de la formación**

- Clarificar los campos de intervención del Key Account Manager.
- Disponer de una caja de herramientas para dominar la función del Key Account Management en todas sus dimensiones.
- Resolver las principales dificultades que debe afrontar el Key Account Manager.
- Utilizar un Plan de Actividad para gestionar con eficacia la cuenta.



### **Competencias de la formación**

- Gestión estratégica de cuentas clave
- Análisis y manejo de información
- Planificación de cuentas y desarrollo de negocio
- Gestión de relaciones clave
- Liderazgo y gestión de equipo
- Resolución de conflictos y dinamismo del proyecto



## Beneficios adicionales

- 1. Gestionar con eficacia las cuentas clave y posicionarte como partner estratégico:** Aprenderás a construir relaciones de alto valor, identificar oportunidades y convertirte en un interlocutor de referencia para tus grandes cuentas, con una visión a largo plazo.
- 2. Diseñar y ejecutar planes de cuenta sólidos y personalizados:** Dominarás un método estructurado para analizar, planificar y ejecutar estrategias comerciales adaptadas a cada cliente, aumentando la fidelización y el desarrollo del negocio.
- 3. Mejorar tu capacidad de análisis y toma de decisiones comerciales:** Aplicarás herramientas como matrices DAFO, análisis de solidez y atractivo, y esquemas de relaciones clave para gestionar la información crítica y guiar tus acciones con criterio.
- 4. Liderar al equipo interno que da servicio a tus cuentas con coordinación y visión:** Actuarás como "director de orquesta" del proyecto de cuenta, movilizando recursos, liderando la ejecución y manteniendo el dinamismo del plan de acción en contextos complejos.
- 5. Diferenciarte en mercados competitivos con un enfoque comercial de alto nivel:** Este curso te ayuda a consolidar tu rol como Key Account Manager profesional, demostrando valor añadido, seguridad en la gestión y una actitud orientada al cliente y al resultado.



## Fechas y ciudades 2026 - Référence 8577



Últimas plazas



Edición garantizada

### Madrid

De 9 feb. A 10 feb.

De 25 may. A 26 may.

De 7 jul. A 8 jul.

De 5 oct. A 6 oct.

De 23 nov. A 24 nov.

### Barcelona

De 21 oct. A 22 oct.