

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO

Guía del Curso

Especialista en Key Account Manager

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

La figura del key account manager cobra cada vez más importancia en el ámbito empresarial, debido al papel que juega en la gestión de las cuentas claves para la empresa. Por medio del presente curso de key account manager se pretende ofrecer al alumnado los conocimientos y competencias profesionales necesarias en materia de negociación, gestión de ventas y fidelización de clientes para llevar a cabo las funciones propias del puesto.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN. QUÉ ES EL KEY ACCOUNT MANAGER

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DIRECTIVO Y LAS FUNCIONES DE LA DIRECCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DEL MERCADO Y LA CARTERA DE CLIENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLAN DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CUSTOMER EXPERIENCE

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es