

CURSO CORTO **REMOTO**

# KEY ACCOUNT MANAGER



Vivimos en un mundo hiperconectado, con mucha información a un click de distancia, Los clientes (compradores, áreas usuarias y decisores) están cada vez más preparados e informados y están a la caza de la mejor alternativa en precio y calidad.

Por otro lado, la competencia está igualmente preparada y esta no se limita a un área geográfica, nuestra competencia

está en cualquier parte del mundo y siempre hay la posibilidad de encontrar a alguien mejor que tú. Entonces, ¿por qué te compran a ti?

A través de este curso, tendremos la oportunidad de conocer diversas herramientas que nos permitirán entender las particularidades del funnel de venta de una cuenta clave, donde la construcción de relaciones es fundamental para el éxito de esta misión.

## OBJETIVOS DEL CURSO:

Este curso le permitirá entender cómo se estructuran las organizaciones desde el punto de vista de las áreas usuarios, quienes son los decisores en alguna de las fases del ciclo de venta y como debería ser la interacción con las áreas de compras y/o gerenciales.

- / Conocer el proceso más adecuado para la consecución de un Pipeline de ventas y cuáles serían las herramientas que podemos emplear para generar más leads, las estrategias para la conversión de estas oportunidades y finalmente conseguir el ansiado sí por parte de nuestro nuevo cliente.
- / Estructurar de manera correcta sus planes de trabajo y acciones en cada uno de sus clientes, con la finalidad de tener mayor claridad de los negocios.

### MODALIDAD REMOTA

Aprende desde la comodidad de tu hogar, sin perder tiempo ni dinero en movilizarte, con nuestros cursos remotos. Los cuales se darán en **6 sesiones**, a través de la plataforma **Blackboard Collaborate (educación sincrónica)**, donde podrás conversar con tu profesor en tiempo real. Además, tendrás las clases grabadas por si deseas consultarlas en cualquier momento.



En caso de cancelación de una clase por motivos de fuerza mayor, la clase será reprogramada en la misma frecuencia (día de la semana); en tal caso el curso podría extenderse por una semana adicional.



Conoce el **inicio de clases y los horarios** en nuestra web:

[isil.pe/cursos](http://isil.pe/cursos)

## DOCENTE:



### Gustavo Bastarrachea

Actualmente trabaja como Gerente Comercial para Perú - Chile en Peruana de Moldeados SAC, empresa del Grupo Carvajal, dirigiendo al equipo de ventas y marketing.

Economista especializado en comercialización de productos de consumo y uso masivo. Amplios logros en el desarrollo de ventas y participación de mercados. Experto en el desarrollo de "Key Account Management".

Cuenta con una especialización en MKT, MBA (e) en Administración y es Coach Certificado.

## ¿POR QUÉ DE LLEVAR LOS CURSOS CORTOS DE ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA?



**CURSOS INTENSIVOS**



**ESPECIALÍZATE EN 6 SESIONES**



**HORARIOS ADECUADOS**

### INFORMES E INSCRIPCIONES:

T.: (01) 706-0000 | Anexos: 4303 / 4300  
ee@isil.pe | [isil.pe/cursos](http://isil.pe/cursos)

**ISIL** EDUCACIÓN EJECUTIVA