

Curso presencial

KAM:

La Gerencia de Cuentas Clave



Sé lo que el mundo necesita.

CRONOGRAMA KAM

SESIÓN	TEMÁTICAS	FECHA	HORARIO COLOMBIA	HORA	MODALIDAD	PROFESOR
	Bienvenida					
1	Pensamiento estratégico, proceso estratégico comercial y qué es KAM	martes, 20 de enero de 2026	5:00 p.m. a 6:00 p.m. 6:00 p.m. a 9:00 p.m.	1 3	Presencial	Dirección del programa
2	Criterio de selección de KA, cultura KAM, actividades de desarrollo de la KA, estructura estratégica de KAM y diagnóstico situacional KA	jueves, 22 de enero de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
3	DOFA KAM, tipos de KAM, habilidades gerenciales del KAM y actividades a desarrollar con la KA que agreguen valor	martes, 27 de enero de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
4	Propuesta de valor y modelo de negocios	jueves, 29 de enero de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Hamilton López
5	Negociación	martes, 03 de febrero de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	María Isabel Orduz
6		jueves, 05 de febrero de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
7	Estrategias en KAM	martes, 10 de febrero de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
8	Planeación de cuentas clave a 3 años y a 1 año	jueves, 12 de febrero de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
9	Pitch de ventas y venta con valor	martes, 17 de febrero de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Hamilton López
Semana de asesorías						
10	Presentación final	jueves, 19 de febrero de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
		martes, 24 de febrero de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3		
				30		

Duración: 34 horas (30 horas de sesiones y 4 de trabajo autónomo)

NOTA: ESTE CRONOGRAMA ESTÁ SUJETO A CAMBIOS EN SUS FECHAS, CONTENIDO Y PROFESORES