

CURSO CORTO EDEX

KAM: Liderazgo y Gestión de Cuentas Clave



ELIGE DECIDE EMPIEZA

 **Inicio:**
Martes 21
de Julio

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Modalidad:**
Clases en
tiempo real

¿Qué es un EdEx?

Son cursos diseñados para, en corto tiempo, fortalecer tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

Ventajas



Siete semanas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una vez por semana.



Diversidad temática con cinco áreas de especialización e inicios durante todo el transcurso del año.



Seguimiento de clases y envío de material académico a través de la plataforma de aprendizaje Canvas.



Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.



Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo cual te permitirá intervenir y absolver dudas.



Opción de Certificación Progresiva para convalidar una Diplomatura de Estudios, de acuerdo a tu avance académico.



Descripción del Programa

En un entorno altamente competitivo, marcado por clientes más exigentes, ciclos de venta prolongados y procesos de decisión complejos, la gestión de cuentas clave (KAM, por sus siglas en inglés) se ha consolidado como una competencia estratégica fundamental para las organizaciones que buscan construir relaciones comerciales sostenibles y rentables.

El presente curso brindará a los participantes conocimientos, herramientas y metodologías prácticas para liderar estratégicamente cuentas clave, con el fin de generar propuestas de valor diferenciadas, fortalecer la relación con clientes estratégicos y contribuir al crecimiento sostenido del negocio. A través de un enfoque orientado a resultados, liderazgo comercial y alineamiento organizacional, los participantes desarrollarán habilidades para anticiparse a las necesidades del cliente, liderar equipos multidisciplinarios y diseñar soluciones comerciales personalizadas con impacto real en los objetivos empresariales.

Este curso está diseñado para potenciar el rol del Key Account Manager como gestor estratégico, generador de valor y articulador de relaciones de largo plazo en mercados dinámicos.

Objetivo

Brindar a los participantes conocimientos estratégicos, habilidades prácticas y herramientas especializadas para liderar la gestión de cuentas clave en entornos B2B, generando propuestas de valor diferenciadas, fortaleciendo las relaciones con clientes estratégicos y contribuyendo al crecimiento sostenible del negocio.

Dirigido a

Key Account Managers, gerentes de ventas, líderes comerciales, ejecutivos de desarrollo de negocios, consultores B2B y responsables de alianzas estratégicas.

Ruta de Aprendizaje

SESIÓN 1 y 2

Martes 21
de Julio

Venta B2B y la noción de Valor Paradigmas de la Venta B2B

- Evolución de la venta transaccional a la relacional.
- La noción de Valor y el Precio.
- ¿Qué es la Venta B2B?

SESIÓN 3 y 4

Martes 04
de Agosto

KAM: Rol, Perfil y Funciones Claves

- Introducción al rol estratégico del KAM en la organización.
- Principales funciones y competencias del KAM.
- Creación de valor y posicionamiento como socio estratégico del cliente.
- Desarrollo de relaciones comerciales basadas en confianza y valor compartido.

SESIÓN 5 y 6

Martes 11
de Agosto

Indicadores: Concepto, Desarrollo y Gestión

- KPIs comerciales aplicados a la gestión de cuentas clave.
- Evaluación del desempeño en ventas y feedback constructivo.
- Taller: Diseño de tablero de control para KAM.
- Análisis de datos, segmentación y métricas clave en KAM.

SESIÓN 7 y 8

Martes 18
de Agosto

Gestión de compradores y manejo de cartera de clientes

- Generación de confianza desde el primer contacto.
- Análisis de perfiles y orientación relacional
- Identificación de necesidades y modelos de detección secuencial.
- Gestión proactiva de la cartera y fidelización.
- Desarrollo de relaciones comerciales basadas en confianza y valor compartido.

SESIÓN 9 y 10

Martes 25
de Agosto

Plan de Cuentas Clave & Reporte de Ventas

- Diseño de planes estratégicos y operativos alineados a objetivos corporativos.
- Diseño e implementación de planes comerciales alineados a objetivos estratégicos.
- Joint Business Plan: caso práctico con cliente retail.
- Estructura y elaboración de informes de ventas accionables.
- Gestión estratégica y priorización de cuentas clave.

SESIÓN 11 y 12

Martes 01 de
Septiembre

Presentación de Propuesta de Valor Estratégica y Conclusiones Ejecutivas

- Presentación del plan estratégico de cuenta clave.
- Técnicas avanzadas de negociación para acuerdos complejos.
- Métricas clave para la gestión y priorización de cuentas.
- Liderazgo y coordinación de equipos multidisciplinarios orientados al cliente.

SESIÓN 13

Martes 08 de
Septiembre

Demo Day – Presentación Trabajo Aplicativo Final

- Demo Day: Presentación de soluciones estratégicas para cuentas clave.
- Exposición de soluciones comerciales para cuentas clave.
- Evaluación de propuestas por parte de un panel con feedback directivo.
- Reflexión final sobre el rol del KAM como articulador de valor compartido.
- Cierre académico y conclusiones.

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, de acuerdo a su política de mejora continua. La inauguración del programa se realizará siempre y cuando se alcance el quórum establecido por la Escuela. Centrum PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas. Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.

Docente del Programa

Jorge Armando, Rubiños Montero

El profesor Rubiños es Magíster en Administración Estratégica de Empresas, Pontificia Universidad Católica del Perú. Master Internacional en Liderazgo, EADA Business School, España. Ingeniero Industrial, Universidad Nacional de Ingeniería, Perú. Master en Operaciones, EADA Business School, España. Cuenta con una especialización en Gerencia de Ventas en ESAN para la gestión estratégica del equipo comercial.

En relación a su experiencia profesional, se desempeñó como Director de Cuentas en Arellano Marketing. Se ha desempeñado como Gestor de Proyectos Comerciales en Telefónica del Perú, también se desempeñó en el área comercial en la Embajada de México para buscar inversiones de México a Perú, y en Forza para la atención de cuentas claves. Actualmente es vocero de la empresa Arellano Marketing y escritor de artículos en el diario Gestión, Semana Económica y El Comercio, de diferentes categorías.

Actualmente, es Gerente de Cuentas en Arellano Marketing, Consultor en gestión de marca, desarrollo de nuevos productos y planes de expansión, y Profesor Tiempo Parcial del Departamento Académico de Posgrado en Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú.



Inicio:

Martes 21 de Julio



Frecuencia:

Semanal



Duración:

07 semanas



Modalidad:

Clases en tiempo real



Horario:

19:00 - 22:30



Inversión soles:

S/ 1900

Información y descuentos

✉ executive.centrum@pucp.edu.pe

**Executive
Education**



EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

Nº1
EN PERÚ

Nº6
EN LATAM

Nº29
EN EL MUNDO



unicon

CONSORTIUM FOR UNIVERSITY-BASED
EXECUTIVE EDUCATION

Centrum PUCP, miembro de UNICON,
entre las Top 100 referentes en
Educación Ejecutiva a nivel mundial.

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking