Key Account Planning

Planificación de Cuentas Clave

¿Consigue tu compañía del 70% al 80% de sus ingresos en el 20% a 30% de sus clientes?

¿Conocen tus comerciales y KAMs las claves de sus clientes y tienen planes formales para aumentar los ingresos, acceder a otros departamentos y vender más donde ya están?

¿Son capaces de aumentar la cuota de penetración en los clientes o llevan años estancados?

¿Estáis trasladando adecuadamente vuestro valor real a los ejecutivos de vuestras cuentas clave?

Muchas empresas tienen los productos, servicios y capacidades adecuados para las grandes cuentas, pero no tienen a la gente preparada, o no tienen un plan para conseguir sus objetivos de venta.

Objetivos del Taller

A la finalización del taller **cada asistente habrá creado con éxito el plan de cuenta** de un cliente clave. Para ello trabajaremos en:

- Reconocer la diferencia entre vender y gestionar una cuenta
- Evaluar y **priorizar las cuentas importantes** para identificar diferentes estrategias para diferentes tipos de cuentas
- **Comprender y diagnosticar las relaciones clave** de la cuenta
- Identificar e **influenciar a los decision-makers** de los departamentos clave de tus cuentas
- Utilizar **técnicas de de análisis y planificación** de cuentas para buscar oportunidades, fortalezas y debilidades
- **Establecer metas, objetivos y tácticas realistas** en cada cuenta
- **Identificar las mejores estrategias** para mantener y generar buenas relaciones, comprendiendo los comportamientos individuales
- Establecer **planes de acción tangibles y alcanzables**
- Disponer de un **plan único de cuenta** conocido y soportado por todos: desarrollo de negocio, ventas, marketing, preventa y operaciones
- Disponer de un **modelo de seguimiento y control** de la evolución del plan.

Mariano A. Paredes

Los Detalles

¿Cuándo?

19 de octubre de 2012

¿Dónde?

Affirma Network Business Center

Paseo de la Castellana, 164-166 entreplanta 1ª

28046 Madrid

El taller "Key Account Planning" incluye:

- Material de preparación previa
- 1 día de taller intensivo
- Manual del alumno
- Seguimiento post-taller vía email

mariano.paredes@advancedpm.es www.advancedpm.es

¿Quién debe asistir?

Directivos y Profesionales relacionados con la gestión de cuentas estratégicas. Esto incluye:

- Directivos de Marketing y Ventas
- Responsables de cuenta
- Jefes de venta
- Key Account Managers
- Comerciales y Gerentes de cuenta
- Responsables de preventa y operaciones

Agenda del Taller de Trabajo

Estrategia y mensajes de la Dirección
- La estrategia de tu compañía
- Conocer los objetivos y prioridades para el próximo ejercicio fiscal

Conceptos básicos
- Ciclo de vida de la gestión de cuentas
- El Key Account Manager (KAM)
- El equipo de la cuenta
- Gestionar la cuenta
- Seleccionar las Cuentas Clave
- El “Estado de Cuenta”

Conocer la cuenta
- Modelo para analizar la cuenta
- Analizar la cuenta
- ¿Cómo ve la cuenta el cliente?
- ¿Cómo ve la cuenta el KAM?
- Los departamentos del cliente por orden de importancia

Iniciar el Plan de Cuenta
- El proceso de Planificación de Cuenta
- Objetivos de desarrollo de negocio

Oportunidades de negocio
- Las claves y drivers del cliente
- Las acciones del cliente
- Oportunidades de negocio
- La relación con el cliente
- Generar más oportunidades

Analizar situación actual
- Analizar proyectos y negocios en curso
- Analizar oportunidades en curso
- Priorizar oportunidades actuales
- Potencial de generación de ingresos
- Estrategia de inversión

Promoción en la cuenta
- Revisar acciones de promoción anteriores
- Identificar oportunidades de promoción
- Definir propuestas de valor
- Plan de comunicación al cliente

Relaciones con el cliente
- Identificar cultura y valores
- Identificar a las personas relevantes
- Analizar a las personas clave
- Definir objetivos de relación

Relaciones con partners
- Evaluar las relaciones con los partners en la cuenta
- Definir planes para partners

Control de calidad del Plan de Cuenta
- Comprobar que el plan de cuenta es completo
- Comprobar que es viable
- Refinar aspectos pendientes

Implantar el Plan de Cuenta
- Comunicar internamente
- Compartir con el cliente
- Usar como control de evolución
- Mantener el plan actualizado

Preparación Previa & Seguimiento Posterior

Antes del taller

Cuanto más preparado estés antes de este taller, más te vas a aprovechar de él. Tan pronto como te registres, se te enviará un documento de trabajo para que te centres en una de tus cuentas principales. Durante el taller, vas a utilizar tu trabajo de estudio previo y las técnicas aprendidas para **construir in-situ el Plan de Cuenta** de tu cliente para el próximo ejercicio fiscal.

Seguimiento posterior

Al asistir a este programa, obtienes **un mes de soporte de correo electrónico gratuito**, de un valor estimado de más de 200 €. Si crees que estás teniendo dificultad con cualquiera de los conceptos presentados en el taller, simplemente envía un correo electrónico a Mariano Paredes. Recibirás comentarios, ideas y posibles soluciones a tus preguntas, en la mayoría de los casos, en el mismo día.

Este entrenamiento “just-in-time” ayuda a la aplicación de lo aprendido en el taller. Además, te servirá para resolver las dudas y obstáculos que te encontrarás al cambiar la forma en que **construyes tus planes de cuenta**.

Propuestas Ganadoras

Al asistir a este programa, se te invita a acceder por tiempo ilimitado a nuestro blog de **Propuestas Ganadoras**, donde encontrarás ideas que te ayudarán a preparar y presentar las mejores propuestas a tus clientes, y se te proporcionará acceso a videos relacionados.

El acceso al blog con artículos, presentaciones y los videos te permite:

- Reforzar lo aprendido en el taller
- Nuevas ideas para ayudar a hacer crecer tu negocio
- Descubrir nuevas formas de enfocar tus ofertas y propuestas
- Preparar tu siguiente paso, que es presentar tus **Propuestas Ganadoras con éxito.**

Información para Inscripción

Tu Inversión

La matriculación en el programa incluye todo el material del curso, un mes de soporte por correo electrónico, acceso ilimitado al blog y videos de "**Propuestas Ganadoras 2.0**".

- Registro individual: 350 €
- Registro antes del 10 de octubre de 2012: 300 €
- Segundo y siguientes asistentes de la misma empresa: 250 €

Confirmación de Inscripción

La asistencia al programa se va completando por orden de inscripción. El aforo está limitado a 30 participantes. Tu plaza solo estará confirmada después de recibir el pago.

- Cumplimentación y envío del formulario de la página siguiente a inscripciones@advancedpm.es

- Transferencia, depósito o ingreso en cuenta bancaria a la cuenta: 2038-2960-78-6000050568 (Bankia)

Tan pronto como recibamos tu pago, se te enviará confirmación oficial, y un cuestionario para cumplimentar previamente a la celebración del taller.

Horario

Comenzaremos la jornada a la hora exacta indicada en el programa el viernes 19 de octubre de 2012:

- 8:30 Registro de asistentes y Networking
- 9:00 Inicio del taller
- 11:30 Café y Networking
- 12:00 Reanudación de la sesión matinal
- 13:30 Almuerzo
- 14:30 Inicio de la sesión vespertina
- 16:30 Café y Networking
- 17:00 Reanudación de la sesión vespertina
- 19:00 Finalización y clausura del taller

Cafés y Almuerzo

El almuerzo y los cafés no están incluidos en el precio del taller, por tanto irán por cuenta del participante, así como otras consumiciones y gastos personales.

Política de Cancelación

Deberá ser comunicada por escrito al mail cancelaciones@advancedpm.es. Si se comunica hasta 15 días naturales antes de la fecha de celebración del curso, se devolverá el importe de cada inscripción menos un 50% en concepto de gastos operativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción pero se admite la sustitución de su plaza, que deberá ser notificada por escrito hasta un día antes de la celebración del curso en inscripciones@advancedpm.es. La asistencia al curso únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración.

Ubicación

El taller se celebrará

¿Cuándo?

19 de octubre de 2012

¿Dónde?

Affirma Network Business Center

Paseo de la Castellana, 164-166
entreplanta 1ª

28046 Madrid

Formulario de Inscripción

Nombre: _____

Email: _____

Posición: _____

Empresa: _____

Teléfono de contacto: _____

Nombre2: _____

Email2: _____

Posición2: _____

Empresa2: _____

Teléfono de contacto2: _____

Datos de facturación

Empresa: _____

CIF: _____ Departamento: _____

Persona de contacto: _____

Cargo: _____

Dirección: _____

Población: _____ C.P.: ____

Teléfono: _____ Fax: _____

Inversión

- 350 € por persona
- Registro antes del 10 de octubre de 2012: 300 €
- Segundo y siguientes asistentes de la misma empresa: 250 € por persona

Inscripciones: Deberán comunicarse por escrito al mail inscripciones@advancedpm.es

- Para grupos de 2 o más asistentes de una misma compañía, la inscripción deberá realizarse en grupo y la factura será única
- Los precios indicados no incluyen el 21% de IVA correspondiente
- Pago por transferencia bancaria a la cuenta 2038–2960–78– 6000050568 (Bankia)
- Recuerde que resulta imprescindible indicar en el concepto el nombre y primer apellido del/los asistente/s y la empresa.

Cancelación de inscripciones: Deberá ser comunicada por escrito al mail cancelaciones@advancedpm.es. Si se comunica hasta 15 días naturales antes de la fecha de celebración del curso, se devolverá el importe de cada inscripción menos un 50% en concepto de gastos operativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción pero se admite la sustitución de su plaza, que deberá ser notificada por escrito hasta un día antes de la celebración del curso en inscripciones@advancedpm.es. La asistencia al curso únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración.

Cancelación del curso-taller: La organización se reserva el derecho de anular la realización del curso hasta 10 días naturales antes de su inicio, retornándose en este caso la totalidad de los derechos de inscripción satisfechos hasta esa fecha.

Lo que dicen nuestros alumnos

"*Lo aplicaré a mi día a día tanto en clientes nuevos como en los actuales*"
Juan Carlos Díaz
Director Desarrollo Negocio Consultoría – Atos

"*Muy interesante y recomendable*"
Darío Ferrate
SPOC Sales Manager – Atos

"*Bien organizado en teoría y práctica. Fuertes conocimientos y experiencia del formador*"
Emilio Olea
Gerente – Ibermática

"*Conciso, realista, muy práctico. Experiencia del ponente"*
Juan José Jiménez Alonso
Socio – Abarca Tecnologías de la Información

"*Interesante, bastante completo y práctico*"
Rocío Collado Tello

Comercial – Arsys Internet

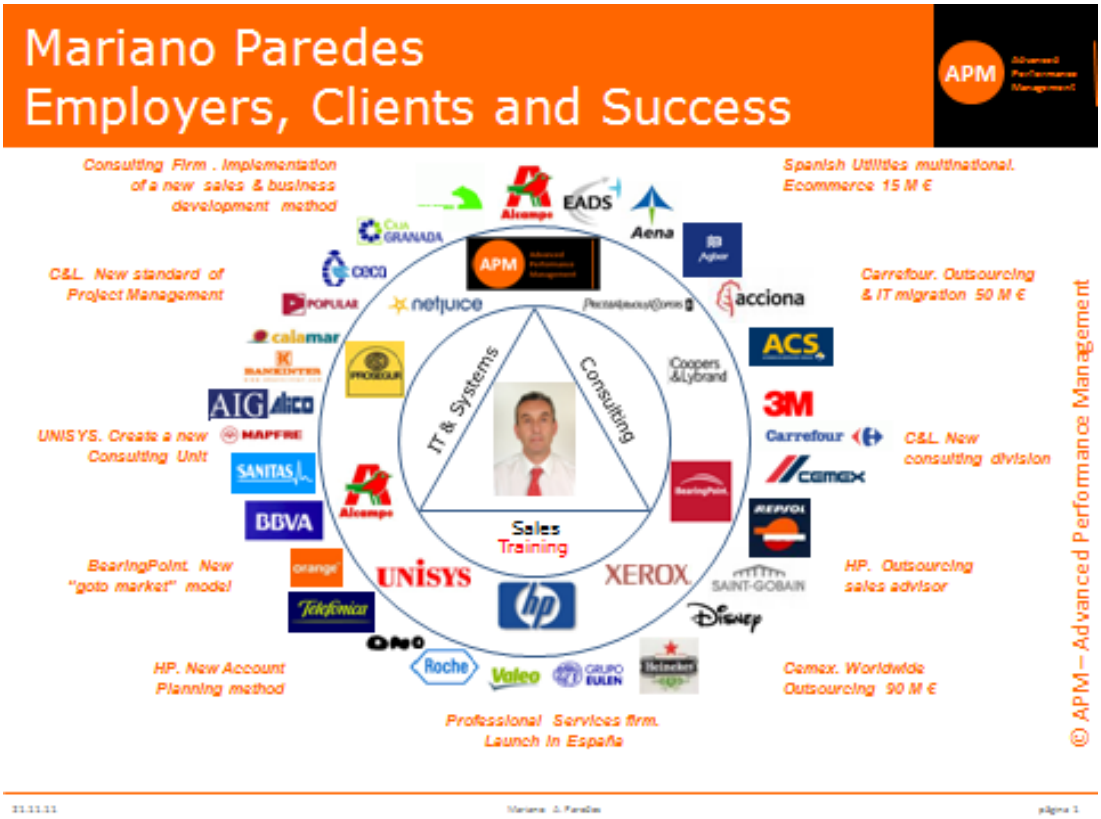
"*Muy ameno, muy práctico y útil*"
Carole Ortega
Comercial – SIC

"*Seminario muy interesante y efectivo, y con contenido que corresponde con las expectativas*"
Mataxalen Alfaro
Jefe de Proyecto – Sarenet

"*Valoración muy positiva del enfoque eminentemente práctico del curso y la experiencia del consultor*"
Álvaro Cabrera
NTT Europe Online

"*Bueno, interesante, intenso y ajustado a mis necesidades*"
Antonio Escribano
Director – Aynova

Mariano Paredes



Otros Asistentes a cursos de APM