

Manejo de Cuentas Estratégicas

Oportunidad de Negocios

Dentro de los clientes y prospectos que una empresa maneja existen aquellas cuentas que por su *volumen de compra, facturación e importancia para el mercado*, son consideradas estratégicas. Estas cuentas requieren un manejo estratégico y táctico de primer nivel. Este manejo descansa normalmente en un Gerente de Cuentas que pasa a ser el responsable de todo lo que pasa o deja de pasar en el flujo del negocio.

Ganar o perder un negocio de una cuenta estratégica, trae consecuencias para la empresa.

Manejo de Cuentas Estratégicas

Manejo de Cuentas Estratégicas es una actividad de capacitación que se *centra en las acciones* que debe llevar adelante el responsable de la cuenta: el vendedor.

Este Vendedor Creativo Gestor, deberá operar dentro de parámetros pre-establecidos pero en espacios de posibilidades no definidos.

Contenidos Claves

Los contenidos del Programa Manejo de Cuentas Estratégicas incluyen los siguientes temas:

- Perfil del Vendedor Creativo Gestor y Creativo Innovador (Consultor de Negocios)
- Características y calificación de las Cuentas Estratégicas
- Reconociendo una cultura corporativa: la propia y la del cliente
- Confección de un Plan de Cuentas
- Estableciendo y manteniendo relaciones comerciales de largo plazo
- Identificando oportunidades de negocios. ¿Qué son las oportunidades?
- Dirigiendo equipos de trabajo multidisciplinarios
- Manejo de reuniones estratégicas y productivas
- Diseño de soluciones comerciales creativas y orientadas al cliente
- Generación de valor a las soluciones propuestas

A quienes está dirigido

El programa Manejo de Cuentas Estratégicas está dirigido a empresarios, gerentes, consultores, profesionales independientes, vendedores seniors, jefes de ventas y supervisores.

Resultados Esperados

Al cumplir con el programa el alumno estará en condiciones de:

- Manejar una cuenta estratégica con la mirada del siglo XXI
- Dar valor a la solución estableciendo relaciones comerciales de largo plazo
- Diseñar estrategias productivas diferenciadoras
- Liderar equipos de trabajo en pos del propósito de ventas
- Reconocer oportunidades donde otros no ven
- Reducir los riesgos del negocio
- Moverse en una cuenta objetivo con sentido comercial
- Relacionar objetivos propios, de la empresa y del cliente

Opciones de Aprendizaje

El programa se imparte en dos jornadas de 8 horas cada una, en sesiones conversacionales y de práctica de casos aportados por los alumnos, con dedicación exclusiva a los propósitos del curso

Para más Información

Envíenos un correo a: negocios@americaventas.com

Visítenos en: www.americaventas.com

Llámenos al: +56-2-751-2607; 751-2605

Envíenos un fax: +56-2-751-2611