

## ESPECIALISTA EN KEY ACCOUNT MANAGER



**350,00 € - 450,00 €**

La figura del key account manager cobra cada vez más importancia en el ámbito empresarial, debido al papel que juega en la gestión de las cuentas claves para la empresa. Por medio del presente curso de key account manager se pretende ofrecer al alumnado los conocimientos y competencias profesionales necesarias en materia de negociación, gestión de ventas y fidelización de clientes para llevar a cabo las funciones propias del puesto.

**Categorías:** [Comercio y Marketing](#), [Cursos online](#) |

### INFORMACIÓN

<b>Duración</b>	200 h
<b>Modalidad</b>	Online
<b>Docencia</b>	TUTOR PERSONAL
<b>Prácticas</b>	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
<b>Método de pago</b>	FINANCIACIÓN SIN INTERESES

**Centro de empleo**

AGENCIA DE COLOCACIÓN

**Formación acreditada**

CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

## **DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

**UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN. QUÉ ES EL KEY ACCOUNT MANAGER**

**UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DIRECTIVO Y LAS FUNCIONES DE LA DIRECCIÓN**

**UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DEL MERCADO Y LA CARTERA DE CLIENTES**

**UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLAN DE VENTAS**

**UNIDAD DIDÁCTICA 5. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES**

**UNIDAD DIDÁCTICA 6. CUSTOMER EXPERIENCE**

**UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL**

**UNIDAD DIDÁCTICA 8. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL**

**UNIDAD DIDÁCTICA 9. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO DE VENTAS**

**UNIDAD DIDÁCTICA 10. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS**