



**IMECAF México, S.C.**  
Instituto Mexicano de Contabilidad,  
Administración y Finanzas

Nombre del Curso

## **GESTIÓN DE CUENTAS CLAVE**

### **Objetivo**

Conocer las ventajas y compromisos de la implementación de un sistema de clientes clave en la empresa con el fin de explotar el potencial de venta en cada uno a través de una administración estratégica.

### **Dirigido A**

Empresarios, gerentes de mercadotecnia, gerentes de venta y vendedores.

### **Temario**

## **Temario del Curso de Gestión de Cuentas Clave**

I.

### **GENERALIDADES**

- ¿Qué son las Cuentas Clave?
- Parámetros para lograr el estatus de Cuenta Clave
- Comportamiento de Compra
- Potencial de venta

II.

### **CRITERIOS DE SELECCIÓN**

- Ventajas para el cliente
- Ventajas para el proveedor
- Riesgos para el proveedor
- Posibilidad de crecimiento en ventas
- Participación de mercado
- Posibilidad de expansión
- Disposición para ser socios en el desarrollo de nuevos productos
- Capacidad de adopción y difusión de nuevos productos
- Prestigio para mejorar la imagen del proveedor (referencia)
- Margen de utilidad para el proveedor

III.

## **MODELO DE DESARROLLO RELACIONAL**

- Progresión de la relación comprador-vendedor
- Identificación del potencial de las cuentas
- Exponer y persuadir al cliente acerca de los beneficios que obtendrá
- Intensificación de la relación y revisión de cuenta
- Colaboración y solución conjunta de problemas
- Compromiso y mejoras continuas
- Razones de ruptura de la relación

IV.

### **DESARROLLO DE RELACIONES COMERCIALES**

- Incrementar la confianza
- Apoyo técnico permanente
- Reducción de carga financiera
- Mejora continua del servicio
- Reducción de riesgos
- Segmentación de clientes clave

V.

### **SELECCIÓN Y ASIGNACIÓN DEL ADMINISTRADOR DE CLIENTES CLAVE**

- Habilidades y aptitudes a considerar: desarrollo de relaciones a largo plazo, capacidad para llevar registros de la cuenta, identificar el potencial de ventas de cada cuenta, supervisión y control de contratos, trabajo en equipo con la compañía.
- Elaboración e interpretación de reportes
- Capacitación y formación
- Plan de acción estratégica para cada cuenta

VI.

### **PLANEACIÓN E INFORMACIÓN**

- Recolección y almacenamiento de información de cada cuenta
- Supervisión
- Reporte de ventas y cobranza

VII.

### **FACTORES DE ÉXITO DE LA ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS CLAVE**

- Diferenciación en el servicio
- Diseño, implementación y mejora del Plan de vida de los Clientes
- Conocimiento profundo del negocio del cliente
- Valor de la entrega
- Confianza
- Creación de relaciones comerciales mejoradas y sostenibles
- Sana administración financiera

VIII.

### **CONCLUSIONES Y CASOS DE ÉXITO**

#### **Fechas**

Del 02-Diciembre-2019 Al 06-Diciembre-2019, Lunes a viernes de 19 a 22 hrs.

Del 10-Febrero-2020 Al 14-Febrero-2020, Lunes a viernes de 19 a 22 hrs.

Del 14-Marzo-2020 Al 21-Marzo-2020, Sábado de 8 a 15 hrs.

Del 20-Abril-2020 Al 24-Abril-2020, Lunes a viernes de 19 a 22 hrs.

Del 29-Junio-2020 Al 03-Julio-2020, Lunes a viernes de 19 a 22 hrs.

Duración
15 HRS.
Inversión
\$4,600.00 M. N. más IVA

© 2019 IMECAFI México, S.C. Todos los derechos reservados.

Email: [info@imecaf.com](mailto:info@imecaf.com)

Teléfono: (+52)(55) 1085 1515

Url: [www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)

Arquímedes 130 Despacho 205 Col. Polanco

México, Distrito Federal 11570