

**CALENDARIO KEY ACCOUNT MANAGER - BILBAO 2ª Edición CD.**

Fecha		Horas	Módulo	Ponente
v	05/oct	5	Análisis de Cartera de Clientes.	
s	06/oct	5	Evolución de la Cuenta Clave. Estrategia Comerciales.	
v	19/oct	5	Previsiones, Objetivos y Cuotas en Cuentas Clave.	
s	20/oct	5	Gestión Económico-Financiera Cuentas Clave. Esfuerzo asignado a la cuenta.	
v	26/oct	5	Contextualización y Casuística Cuentas.	
s	27/oct	5	Análisis del entorno. Modelo KAM.	
v	09/nov	5	Plan de Acción Comercial enfocado a Cuentas Clave.	
s	10/nov	5	Empresas y EE.PP.	
v	16/nov	5	Proceso Comercial y Negociación con Cuentas Clave (I).	
s	17/nov	5	Negociación con Cuentas Clave (II).	
v	23/nov	5	Plan de Negocio dirigido a la Gran Distribución.	
s	24/nov	5	La experiencia internacional.	