


CURSO	TIPO DE CURSO	DURACIÓN	CUPO MÁXIMO	OBJETIVO
 KAM Key Account Management	Presencial	18 hrs.	15 pax.	Los participantes aprenderá a diseñar e implementar una estrategia para conquistar una cuenta clave, ubicando el potencial de la misma y características de los diversos decisores (y el rol que juegan en la cuenta) para cerrar una negociación exitosa.