

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

objetivos

- Permitir aos participantes melhor entendimento sobre o modelo estratégico Key Account Management.
- Garantir a correta aplicação dos conceitos do Key Account Management para a identificação de novas oportunidades ou manutenção de contas-chaves.
- Identificar fatores de sucesso na gestão de contas chave para a concretização de alianças estratégicas.
- Atualizar os participantes sobre as tendências de mercado, conceitos, técnicas e ferramentas que permitam a otimização das relações comerciais

a quem se destina

Diretores, gerentes e coordenadores KA, vendas, trade marketing e marketing, especialistas, analistas, assistentes, gerentes e diretores de pequenas e médias empresas, e estudantes interessados em desenvolver competências correlatas a Key Account Management e captação de valor em um curso de curta duração (12 horas).

a quem não se destina

metodologia

Processo dinâmico com aulas expositivas, debates, vídeos, casos reais, trabalho em grupo, estudo de caso, e possível criação de grupo de discussões e troca de experiências após o curso.

programa

1. Conceituação e objetivos do Key Account Management
2. Áreas de atuação e principais funções de um Key Account Manager
3. Ferramentas de análise de mercado para suporte aos Key Account Managers
4. Seleção de contas-chave e posicionamento de mercado sob a ótica do Key Account Management
5. Estratégias e táticas de negociação para os Key Account Managers
6. O Key Account Plan e suas fases de implantação
7. Métodos e técnicas eficazes para a implantação do Key Account Plan
8. Valor gerado e valor percebido

professor

Adriano Maluf Amui

É diretor do INVENT® e da consultoria Esfera Gestão, professor na ESPM e no INVENT®. Formado em Administração de Empresas (ênfase em Marketing) pela Fesp, possui pós-graduação em Finanças e Investimentos pela ISPG, mestrado em Administração de Empresas (ênfase em Estratégia) pela FGV, especialização avançada em Gestão de Negócios / Marketing por Kellogg University e em Governança Corporativa pelo IBGC. Sua experiência profissional inclui atuação como executivo nas empresas: Shell, Parmalat e Nestlé. Sua efetiva atuação em vendas, trade e marketing, aliados ao seu perfil analítico e conhecimentos atualizados, o credenciam a ministrar este importante curso.

duração

Carga horária: **12h**

Datas:

3 a 6/7/2012

Horários:

19h30 às 22h30

inscrições

Exclusivamente pelo site da ESPM: www.espm.br/ferias

investimento

Data de Inscrição:	Valor
02 abr até 20 jun	R\$ 1.250,00
a partir de 21 jun	R\$ 1.375,00



cancelamento / adiamento

POR INICIATIVA DA ESPM: o curso poderá ser cancelado ou adiado por falta de quorum, com 48 horas de antecedência da data prevista para seu início.

Na hipótese de cancelamento, será devolvido, AUTOMATICAMENTE, 100% do valor pago por meio de depósito na conta bancária indicada pelo PARTICIPANTE, em até dez dias úteis.

Na hipótese de adiamento, será devolvido MEDIANTE REQUERIMENTO EXPRESSO do participante pelo e-mail férias@espm.br 100% do valor pago, por meio de depósito na conta bancária indicada pelo PARTICIPANTE, em até dez dias úteis.

A ESPM NÃO SE RESPONSABILIZA POR QUAISQUER OUTROS VALORES QUE EVENTUALMENTE TENHAM SIDO DESPENDIDOS PELO PARTICIPANTE, SEJA A QUE TÍTULO FOR, TAIS COMO PASSAGENS AÉREAS, RODOVIÁRIAS, COMBUSTÍVEL, HOSPEDAGEM ETC., EM VIRTUDE DO CANCELAMENTO OU ADIAMENTO DO CURSO.

POR INICIATIVA DO PARTICIPANTE: será devolvido 80% do valor pago. O cancelamento deverá ser solicitado pelo e-mail férias@espm.br com 24 horas de antecedência do início do curso. O reembolso será efetuado por meio de depósito na conta bancária indicada pelo PARTICIPANTE, em até dez dias úteis.

Depois deste prazo (24 horas de antecedência do início do curso), não haverá devolução do valor pago.

Também não haverá devolução do valor pago se o (a) participante desistir do curso após seu início.

certificado

O certificado será fornecido ao final do curso, às pessoas que comparecerem a 75% das aulas. Caso o aluno falte à última aula, o certificado poderá ser retirado na Secretaria de Graduação: Campus Prof. Francisco Gracioso, à Rua Dr. Álvaro Alvim, 123 Vila Mariana, de segunda a sexta-feira, às 9h às 20h30.