PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

Jueves 18 de septiembre, de 5:00 a 6:00 p.m.

MÓDULO 1: Fundamentos del Retail y Negociación

Instructor: Dr. Miguel Angel López Lomelí

- Características del Retail
- Claves para negociaciones exitosas

Jueves 25 de septiembre, de 5:00 a 6:00 p.m.

MÓDULO 2: Perfil del KAM Profesional

Instructor: Dr. Miguel Angel López Lomelí

- Competencias esenciales del KAM
- Desarrollo de habilidades clave

Jueves 2 de octubre, 5:00 a 6:00 p.m.

MÓDULO 3: Planeación Estratégica y Servicio

Instructor: Dr. Miguel Angel López Lomelí

- Manejo efectivo de información
- Excelencia en servicio al cliente
- Técnicas de planeación comercial

Jueves 9 de octubre, 5:00 a 6:00 p.m.

MÓDULO 4: Construcción de Alianzas Comerciales

Instructor: Dr. Miguel Angel López Lomelí

- Estrategias para alianzas duraderas
- Alineación de objetivos comerciales

Jueves 16 de octubre, 5:00 a 6:00 p.m.

MÓDULO 5: Negociación Ganar-Ganar

Instructor: Mtro. Juan Manuel Orozco Gascón

- Tips avanzados de negociación
- Técnicas para acuerdos continuos

Jueves 23 de octubre, 5:00 a 6:00 p.m.

MÓDULO 6: Alineación Estratégica

Instructor: Mtro. Juan Manuel Orozco Gascón

- Sincronización de estrategia comercial
- Gestión de clientes clave

Jueves 30 de octubre, 5:00 a 6:00 p.m.

MÓDULO 7: Revisiones de Negocio Efectivas

Instructor: Mtro. Juan Manuel Orozco Gascón

- Metodologías de evaluación
- Métricas de desempeño

Jueves 6 de noviembre, 5:00 a 6:00 p.m.

MÓDULO 8: Business Plan y Forecasting

Instructor: Mtro. Juan Manuel Orozco Gascón

- Creación de planes de negocio robustos
- Técnicas de proyección comercial

Cada sesión contará con un espacio de 15 minutos para preguntas y respuestas

Informes en: anadim@anadim.com.mx • Tel. 55 5534 3785 • anadim.mx

ANADIM