ПРОГРАММА КОРПОРАТИВНОГО ТРЕНИНГА

Работа с ключевыми клиентами (КАМ)

Корпоративный тренинг для команды продаж

---

2 дня
продолжительность

6 модулей
в программе



Николай Лукша

20+ лет тренерской практики

kam.btbsales.ru

+7 926 731 88 59

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

Что команда отработает

ЗАДАЧА	ПРАКТИКА	НА ВЫХОДЕ
Сегментация	Разбор клиентской базы →	**Матрица потенциала и лояльности**
Контакты	Разбор структуры принятия решений →	**Карта реальных ЛПР**
Развитие	Работа с приоритетным клиентом →	**Досье и стратегия развития**
Стандарт KAM	Согласование ролей и KPI →	**Черновик корпоративного стандарта**

Что команда унесёт с тренинга

- ✓ Матрица «потенциал — лояльность»
- ✓ Карта принятия решений у ключевого клиента
- ✓ Шаблон досье ключевого клиента
- ✓ Шаблон стратегии развития ключевого клиента

ПРОГРАММА

2 дня

Очно: 2 дня, до 15 человек. Онлайн: 6 модулей по 2,5 часа, пн/чт, 3 недели. 30% теории и 70% практики на ключевых клиентах команды.

01

ОНЛАЙН · 2,5 ЧАСА

Система КАМ и роль менеджера

- чем работа с ключевыми клиентами отличается от обычных продаж
- роль КАМ, цели и показатели эффективности
- 8 факторов отношений с ключевым клиентом
- Результат: единый язык и понимание роли КАМ в команде

02

ОНЛАЙН · 2,5 ЧАСА

Сегментация базы ключевых клиентов

- матрица «потенциал — лояльность» и ABC-анализ базы
- профиль ключевого клиента: потенциал и риски
- куда вкладывать ресурс: звёзды и развитие «спящих»
- Результат: ваша база в матрице «потенциал — лояльность»

03

ОНЛАЙН · 2,5 ЧАСА

Анализ клиента: ЛПР и досье

- формальная и неформальная структура принятия решений
- где зарождается потребность и формируются условия тендера
- досье КК и карта принятия решений
- Результат: карта реальных ЛПР по вашему клиенту

04

ОНЛАЙН · 2,5 ЧАСА

Развитие и удержание клиента

- стратегия развития по каждому ключевому клиенту
- удержание через ценность и личные KPI ЛПР вместо скидки
- работа на опережение и причины оттока
- Результат: стратегия развития приоритетного КК

05

ОНЛАЙН · 2,5 ЧАСА

Переговоры с ключевыми клиентами

- матрица интересов сторон и сетка Томаса — Килманна
- статусные игры и работа с манипуляциями
- алгоритм возражения: слушай, присоединись, проясни, проработай
- Результат: разбор сложных переговоров на ваших кейсах

06

ОНЛАЙН · 2,5 ЧАСА

Корпоративный стандарт KAM

- единая технология работы с ключевыми клиентами
- KPI и кросс-функциональное взаимодействие подразделений
- внедрение стандарта в компании
- Результат: черновик корпоративного стандарта работы с КК

Перед тренингом: диагностика

Разбираем портфель ключевых клиентов, цикл сделки и задачи команды. Подбираем кейсы под удержание звёзд и развитие клиентов с неиспользованным потенциалом.

СТОИМОСТЬ

Тарифы

Очный тренинг

Группа до 15 человек

300 000 ₽

- 2 дня в вашей компании
- Диагностика и адаптация под вашу базу КК
- Материалы и разбор реальных ключевых клиентов
- Q&A-доступ 30 дней

РЕКОМЕНДУЕМ

Онлайн-курс · База

Группа · 3 недели

360 000 ₽

- 6 модулей × 2,5 часа, пн/чт
- 5 домашних заданий с обратной связью
- Рабочие материалы
- Telegram-группа и записи занятий

Условия работы

- ✓ До оплаты — демо-созвон по задачам команды.
- ✓ Возврат 100% при отказе до старта тренинга.

ПРОЦЕСС

Как мы работаем

01 **Бриф с заказчиком**
Разбираем портфель ключевых клиентов и цикл сделки.

02 **Материалы и адаптация**
Согласуем кейсы, состав группы и формат. При необходимости обезличиваем данные.

03 **Практика на рабочих задачах**
Проводим тренинг с упражнениями, разбором и обратной связью.

04 **Применение после тренинга**
Передаём материалы; сопровождение и последующие разборы — по выбранному тарифу.

Готовы обсудить программу?

Обсудим задачи команды, материалы для подготовки и подходящий формат. После брифа согласуем программу, даты и условия.

Записаться на созвон

ТЕЛЕФОН
+7 926 731 88 59

ПОЧТА
email@btbsales.ru

САЙТ
kam.btbsales.ru

© 2026 kam.btbsales.ru