

Работа с ключевыми клиентами

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

КАМ-тренинг Евгения Колотилова · 24 октября 2026 · 10:00–18:00 · Москва,
Краснопрудная ул., 1/15 · Отель Москва Красносельская

30+

лет в B2B-продажах

180 000+

участников тренингов

950+

проведённых тренингов

15

книг-бестселлеров

Что вы получите

Полная система КАМ — от анализа до стратегии развития ключевых клиентов

Выстроить систему КАМ

- Типировать ключевых клиентов по 6 категориям
- Составлять досье КК и карту влияния
- Анализировать конкурентов и позиции клиента
- Понимать цикл принятия решений у КК

Развивать отношения

- Работать с психотипами клиентов
- Проходить 5 этапов развития отношений с КК
- Защищать КК от конкурентов
- Составлять личный план КАМ

Программа

2 блока · 4 сессии · системная работа с ключевыми клиентами

10:00–11:30

Блок 1, Сессия I: Организация работы с ключевым клиентом

ЧТО БУДЕТ

- 6 типов ключевых клиентов — как определить каждый
- Досье КК: что включать и как использовать
- Карта влияния в компании клиента
- Анализ конкурентной позиции в аккаунте

ПРАКТИКА

- Типируем ваших реальных ключевых клиентов
- Составляем досье и карту влияния на примере
- Анализируем позиции конкурентов в вашем аккаунте

РЕЗУЛЬТАТ

Понимаете, кто ваши КК, как устроена власть в их компании и где конкуренты

12:00–13:30

Блок 1, Сессия II: Цикл принятия решений и стратегия входа

ЧТО БУДЕТ

- Цикл принятия решений у ключевого клиента
- Стратегия входа к новым КК
- Работа с лицами, принимающими решения (ЛПР)
- Как выстраивать коалицию поддержки внутри КК

ПРАКТИКА

- Картируем процесс принятия решений у вашего КК
- Строим стратегию входа к потенциальному КК
- Отрабатываем работу с коалицией поддержки

РЕЗУЛЬТАТ

Знаете, кто принимает решения и как войти к нужному ЛПР с правильным предложением

14:30–16:00 Блок 2, Сессия I: Развитие отношений и психотипы клиентов**ЧТО БУДЕТ**

- 5 этапов развития отношений с ключевым клиентом
- Психотипы представителей клиента — как работать с каждым
- Стратегии перехода с этапа на этап
- Как удерживать КК и защищать от конкурентов

ПРАКТИКА

- Определяем текущий этап отношений с вашим КК
- Выявляем психотипы ключевых персон клиента
- Составляем план перехода на следующий этап

РЕЗУЛЬТАТ

Понимаете, на каком этапе вы с каждым КК и что сделать для роста отношений

16:30–18:00 Блок 2, Практика: Разбор реальных кейсов и личный план КАМ**ЧТО БУДЕТ**

- Разбор реальных кейсов участников лично Колотилковым
- Сложные ситуации с КК — готовые решения
- Система контроля и KPI работы с ключевыми клиентами

ПРАКТИКА

- Каждый участник разбирает свой кейс с Колотилковым
- Составляем личный план КАМ на 90 дней
- Получаем конкретные инструменты для внедрения

ФИНАЛ ДНЯ

Личный план КАМ на 90 дней + готовые инструменты для работы с вашими КК

Стоимость участия

Цены актуальны на 30 июня · повышение указано автоматически

СЕРЕБРО**28 900 ₽**

С 1 июля — 31 900 ₽

ЗОЛОТО**39 900 ₽**

С 1 сентября — 45 900 ₽

ПЛАТИНА**55 000 ₽**

С 1 сентября — 65 000 ₽

Регистрация и оплата: tvoerazvitie.com

Спикер

Лучший B2B-тренер России, 30+ лет в продажах



СПИКЕР ТРЕНИНГА

Евгений Колотилов

Лучший B2B-тренер 2019 (журнал «Управление Сбытом»)

«Ключевые клиенты — это не просто большие деньги. Это система, которую нужно выстроить раз и навсегда»

01**30+ лет в B2B-продажах**

Практический опыт в реальных B2B-сделках и управлении командами

03**180 000+ участников тренингов**

97 городов, 950+ тренингов за карьеру

02**15 книг-бестселлеров**

«Не давайте скидок», «Жёсткие переговоры», «8 активаторов продаж» и другие

04**Клиенты: Google, Cisco, Kaspersky**

Сбербанк, МТС, Билайн, Henkel, Ростелеком, Mitsubishi Electric

Работа с ключевыми клиентами · Евгений Колотилов

24 октября 2026 · 10:00–18:00 · Москва, Краснопрудная ул., 1/15 · Отель Москва Красносельская

[ЗАПИСАТЬСЯ →](#)