

Pharma Circle: AI im Key Account Management - Beispiele zur sinnvollen, wertsteigernden Implementierung von AI

Tauche ein in die verschiedenen Facetten der **künstlichen Intelligenz** und entdecke, wie sie am Beispiel von KAM (Key Account Management) in den Funktionen oder auch crossfunktional implementiert werden kann – **ganz praktisch, mit echten Beispielen** und **einem Dozenten aus der Industrie**.

Freu dich auf:

- **Interaktive Diskussionen** und Lernen voneinander
- **Praxisnahe Einblicke**, zum selber umsetzen
- **Networking**, um gemeinsam Lösungen für heute und morgen zu erkunden


In nur 60 Minuten erhältst du Impulse und Raum für den Austausch zu pharmaspezifischen Themen.

Beim anschliessenden Steh-Lunch hast du die Möglichkeit für weitere, praxisorientierte Anregungen und lebendige Diskussionen. Stärke dein Netzwerk im Pharma-Umfeld.

Zielgruppe


Mitarbeitende aus den Bereichen Medical, Marketing, Sales, KAM, Omnichannel und Market Access

Dozent



Christian de Clerque

National Key Account Manager Hospital / Retail
Pfizer AG



Pharma Circle: AI im Key Account Management - Beispiele zur sinnvollen, wertsteigernden Implementierung von AI

Datum

Donnerstag, 26. Februar 2026

Zeit

11.30 - 13.30

Sprache

Deutsch

Art der Veranstaltung

Seminar


Ort

Parktower 24 - Gesellschaftsraum Panorama
Gubelstrasse 24, 6301 Zug

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)

CHF 55 .– (für shqa Mitglieder)
CHF 69 .– (für Nichtmitglieder)
Inbegriffen: Präsentation, Verpflegung

Kontaktpersonen



Carla Rentsch

+41 41 500 07 83