

Key Account Management – Strukturen und Prozesse

Die organisatorisch wichtigsten Erfolgsfaktoren im Key Account Management in Bezug auf Strukturen, Prozesse und Projektmanagement

Fortbildungsziele

- Management und Führung von Key Account Management-Teams
- Strukturen und Prozesse im Key Account Management
- Aufsetzen und Führung von abteilungsübergreifenden Projekten, so dass diese auch ohne direkte Weisungsbefugnis von internen/externen Stellen umgesetzt werden können

Inhalt

Programm

- Rollen, Aufgaben und Fähigkeiten im Account Management
- Koordination und Führung von cross-funktionalen Account Teams
- Grundlagen zur Key Account Management-Organisation
- Steigerung der Produktivität im Tagesgeschäft
- Best Practice im Projektmanagement in der Pharma-Praxis

Zielgruppen

- Key Account Manager, Account Manager (bereits aktiv oder in Vorbereitung für eine KAM-Funktion)
- Sales Manager, Service Manager
- Product Manager, Produktspezialisten
- Market Access Manager
- Business Unit Leiter
- Abteilungsleiter
- Business Development
- Medical Science Liaison
- Medical Affairs, Manager, Clinical Research Associate

Dozentinnen & Dozenten



Dr. Philine Betz-Werner
Beraterin Marketing, Sales & KAM, Lehrbeauftragte
HSG, Geschäftsführerin
Performanice GmbH

Steckbrief





Marianne Hochstrasser
Coach, Trainer & Consultant
Hochstrasser Consulting

Steckbrief



Key Account Management – Strukturen und Prozesse

Datum
Montag, 4. Oktober 2027

Zeit
09.00 - 17.00

Sprache
Deutsch

Art der Veranstaltung
Seminar

Ort
shqa
Hirschmattstrasse 1, 6003 Luzern
[Lageplan](#)

Das shqa Büro liegt im 1. Stockwerk

Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln
Wir empfehlen Ihnen die Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln (5 Gehminuten vom Bahnhof Luzern).

Anreise mit dem Auto
Umliegend gibt es diverse Parkhäuser in der Stadt.
Am nächsten gelegen (2-4 Gehminuten): Luzerner Kantonalbank oder Parkhaus Kesselturm
weitere Möglichkeit (10-12 Gehminuten): Parkhaus Altstadt oder Bahnhofparking P3 Universität

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)
CHF 980 .– (für shqa Mitglieder)
CHF 1'480 .– (für Nichtmitglieder)
In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

Zertifikatslehrgang

Dieses Seminar ist Teil des KAM Zertifikatslehrgangs. Melden Sie sich für alle 8 Module an und profitieren Sie von einem Vorzugspreis inkl. Zertifikat.

Kontaktpersonen



Patricia Zürcher
+41 41 500 07 87