

# Key Account Management – kundenorientierte Implementierung

Stiften von Mehrwert für Key Accounts und Value Based Selling

## Key Account Management – kundenorientierte Implementierung

Datum

**Mittwoch, 5. November 2025**

Zeit

**09.00 - 17.30**

Sprache

**Deutsch**

Art der Veranstaltung

**Seminar**

Ort

**Trafo Baden Kultur und Kongresszentrum**

Brown Boveri Pl. 1, 5400 Baden

[Lageplan](#)

### Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln

Wir empfehlen Ihnen die Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln, das Trafo Baden ist nur gerade 3 Gehminuten vom Bahnhof Baden entfernt.

### Anreise mit dem Auto

Das Parkhaus Trafo zählt 300 gedeckte Parkplätze. Bitte berücksichtigen Sie, dass das Parkhaus öffentlich ist und keine Parkplätze reserviert werden können. 1000 weitere Parkplätze finden Sie in nächster Nähe zum Trafo Baden

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.



### Gerne berate ich Sie persönlich!

**Petra Ackermann**

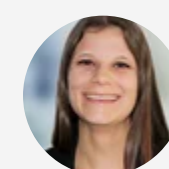
[+41 41 500 07 82](tel:+41415000782)

## Kontaktpersonen



**Rebecca Siegmann**

[+41 41 500 07 86](tel:+41415000786)



**Carla Roos**

[+41 41 500 07 83](tel:+41415000783)

### Fortbildungsziele

- Stiften von Mehrwerten für Key Accounts
- Entwicklung von Value Propositions
- Value Selling, Value Communication und Pitch-Präsentationen für Key Accounts

### Inhalt

#### Programm

- Evaluation von Produkt- und Serviceportfolios und Stiften von Account-Zufriedenheit
- Definition von Mehrwert und zielgruppenspezifischer Nutzenargumentation
- Entwickeln einer starken Value Proposition
- Value Selling und Value Communication im Account Management
- Erfolgreiche Pitch-Präsentation
- Best Practice Vortrag eines Key Account Managers aus der Pharma-Branche

### 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

### Dozentinnen & Dozenten



**Dr. Philine Betz-Werner**

Beraterin Marketing, Sales & KAM, Lehrbeauftragte HSG, Geschäftsführerin Performice GmbH

Steckbrief



**Christian de Clerque**

National Key Account Manager Hospital / Retail Pfizer AG

