


Key Account Management – kundenorientierte Implementierung

Stiften von Mehrwert für Key Accounts und Value Based Selling

Fortbildungsziele	^
<ul style="list-style-type: none">Stiften von Mehrwerten für Key AccountsEntwicklung von Value PropositionsValue Selling, Value Communication und Pitch-Präsentationen für Key Accounts	
Inhalt	^
<p>Programm</p> <ul style="list-style-type: none">Evaluation von Produkt- und Serviceportfolios und Stiften von Account-ZufriedenheitDefinition von Mehrwert und zielgruppenspezifischer NutzenargumentationEntwickeln einer starken Value PropositionValue Selling und Value Communication im Account ManagementErfolgreiche Pitch-PräsentationBest Practice Vortrag eines Key Account Managers aus der Pharma-Branche	
Zielgruppen	^
<ul style="list-style-type: none">Key Account Manager, Account Manager (bereits aktiv oder in Vorbereitung für eine KAM-Funktion)Sales Manager, Service ManagerProduct Manager, ProduktspezialistenMarket Access Manager	
Dozentinnen & Dozenten	^





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

Steckbrief

^

in





Christian de Clerque
National Key Account Manager Hospital / Retail
Pfizer AG

in

Key Account Management – kundenorientierte Implementierung

Datum

Montag, 26. Oktober 2026

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.

Kontaktpersonen



Rebecca Siegmann
[+41 41 500 07 86](#)



Carla Rentsch
[+41 41 500 07 83](#)