

Key Account Management – kundenorientierte Implementierung

Stiften von Mehrwert für Key Accounts und Value Based Selling

Key Account Management – kundenorientierte Implementierung

Datum

Montag, 26. Oktober 2026

Zeit

09.00 - 17.30

Sprache

Deutsch

Art der Veranstaltung

Seminar

Ort

shqa

Hirschmattstrasse 1, 6003 Luzern

[Lageplan](#)

Das shqa Büro liegt im 1. Stockwerk

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

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
Performance GmbH

Steckbrief



Christian de Clerque

National Key Account Manager Hospital / Retail
Pfizer AG

