Gesundheitswesen | Firmenseminare | Marketing & Sales | Market Access & Medical

Key Account Management – strategische Grundlagen

Customer Insights und strategisches Kundenportfolio Management als Fundament für ein erfolgreiches Key Account Management

Fortbildungsziele

- Die Grundlagen für ein professionelles (Key) Account Management verstehen für eine erfolgreiche Umsetzung in die Praxis
- Im Rahmen eines Best Practice Austausches eigene Lehren für das (Key) Account Management ziehen

Inhalt

Programm

- Grundlagen eines professionellen Key Account Managements
- Analyse von Key Accounts
- Key-Account-spezifische Bearbeitungsstrategien entwickeln
- Best Practice Vortrag eines Key Account Managers aus der Life Science-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, Lehrbeauftrage HSG, Geschäftsführerin
Performance GmbH

Steckbrief

Gabriele Ulmann
Pharmaexpertin

Key Account Management – strategische Grundlagen

Datum
Mittwoch, 10. September 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.

Kontaktpersonen

Rebecca Siegmann
+41 41 500 07 86

Carla Rentsch
+41 41 500 07 83