

Key Account Management – strategische Grundlagen

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



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 P. 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 Gebühren sind inbegriffen:

Seminarunterlagen 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

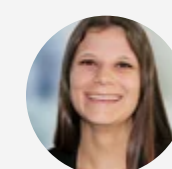
[+41 41 500 07 82](tel:+41415000782)

Kontaktpersonen



Rebecca Siegmann

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



Carla Roos

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

Fortbildungsziele

- 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, Lehrbeauftragte
HSG, Geschäftsführerin
Performanice GmbH

Steckbrief



Gabriele Ulmann

Pharmaexpertin



Steckbrief

