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

Programm

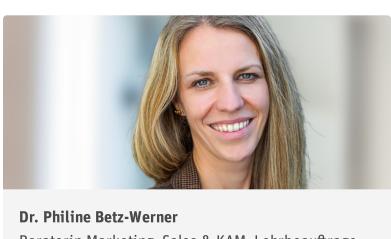
Inhalt

- 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



Beraterin Marketing, Sales & KAM, Lehrbeauftrage
HSG, Geschäftsführerin
Performanice GmbH

Steckbrief





Gabriele UlmannPharmaexpertin
Roche Pharma (Schweiz) AG

in

 \vee

Key Account Management – strategische Grundlagen

Datum

Dienstag, 25. August 2026

Zeit

09.00 - 17.30

Sprache

Deutsch

Art der Veranstaltung

Seminar

Ort

Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben

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

Kontaktpersonen



Rebecca Siegmann +41 41 500 07 86



Carla Roos +41 41 500 07 83