

# 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, Lehrbeauftragte  
HSG, Geschäftsführerin  
Performanice GmbH

Steckbrief



### Roger Thommen

National Sales Manager  
Johnson & Johnson AG



## Key Account Management – strategische Grundlagen

Datum

**Dienstag, 25. August 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](tel:+41415000786)



### Carla Rentsch

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