

# Key Account Management Zertifikatslehrgang

Instrumente für ein zielgerichtetes Key Account Management. Mit aktuellen Market Insights.

Das Schweizer Gesundheitssystem ist komplex und kompetitiv. Umso mehr Bedeutung erhält ein erfolgreiches Key Account Management: Wie können umsatzstarke oder strategisch wichtige Kunden gewonnen und gepflegt werden?

In diesem 8-teiligen Zertifikatslehrgang lernen Sie die wichtigen Eckpfeiler des Key Account Managements kennen – von der Strategie über die Prozesse bis hin zur kundenorientierten Implementierung. Darüber hinaus erhalten Sie zentrale Market Insights und Management Skills und üben sich im professionellen Verhandeln. Zudem haben Sie die Möglichkeit, Ihr Netzwerk zu erweitern.

Wichtig: Sie sind frei, in welcher Reihenfolge Sie die Module absolvieren. Und: Jedes Modul kann auch einzeln besucht werden, unabhängig vom Lehrgang.



## Key Account Management Zertifikatslehrgang

Wählen Sie jeweils das gewünschte Datum aus.

Key Account Management – strategische Grundlagen

Option auswählen

Leadership und Selbstmanagement im Key Account Management

Option auswählen

Key Account Management – Strukturen und Prozesse

Option auswählen

Key Account Management – kundenorientierte Implementierung

Option auswählen

Market Insights – Tarif- und Entgeltungsmodelle stationär und ambulant

Option auswählen

Market Insights – Grund-, Zusatz- und Unfallversicherung

Option auswählen

Market Insights – stationäre und ambulante Gesundheitsversorger

Option auswählen

Professionell verhandeln – nach Harvard-Konzept®

Option auswählen

Jetzt anmelden

Sprache

Deutsch

Art der Veranstaltung

Zertifikatslehrgang

Alle Module finden als Präsenzseminare statt

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)

CHF 8'900.– (für shqa Mitglieder)

CHF 13'900.– (für Nichtmitglieder)

Preis bei Vorauszahlung.

Preis bei Zahlung pro Modul:

CHF 9'800 (für shqa Mitglieder)

CHF 14'800 (für Nichtmitglieder)



Gerne berate ich Sie persönlich!

Petra Ackermann

0792654575

petra.ackermann@shqa.ch

Kontaktpersonen

### Ihr Titel: zertifizierte/r Key Account Manager:in shqa

Um das Lehrgangszertifikat "zertifizierte/r Key Account Manager:in" shqa zu erlangen, sind alle acht Module innerhalb von 24 Monaten zu absolvieren. Für AbsolventInnen von 2018 gelten 36 Monate.

**Übrigens:** In diesem etablierten Zertifikatslehrgang geben sehr erfahrene Expertinnen und Experten spannende Einblicke in aktuelle Themen im Gesundheitswesen sowie Trendentwicklungen in der Pharma-/Medtechbranche.

### Die 8 Module auf einen Blick

#### Key Account Management – strategische Grundlagen

Customer Insights und strategisches Kundenportfolio Management als Fundament für ein erfolgreiches KAM

#### Key Account Management – Leadership und Selbstmanagement

Wirkungsvoll auftreten, überzeugend kommunizieren und erfolgreich handeln in komplexen Team- und Organisationsstrukturen (Seminar mit Pferden)

#### Key Account Management – Strukturen und Prozesse

Die organisatorisch wichtigsten Erfolgsfaktoren im KAM in Bezug auf Strukturen und Prozesse

#### Key Account Management – kundenorientierte Implementierung

Stiften von Mehrwert für Key Accounts und Value Based Selling

#### Market Insights – Tarif- und Entgeltungsmodelle stationär und ambulant

Grundlagen der Finanzierungs-, Tarif- und Entgeltungsmodelle der Gesundheitsversorgung, Aufzeigen von Chancen für die Zusammenarbeit mit Leistungserbringern

#### Market Insights – Grund-, Zusatz- und Unfallversicherung

Rollen und Aufgaben der Krankenversicherer in der Grund- und Zusatzversicherung inkl. Off-Label Use/Art. 71 KVV sowie die Chancen für die Zusammenarbeit

#### Market Insights – stationäre und ambulante Gesundheitsversorger

Schnittstellenherausforderungen in der institutionsübergreifenden Patientenversorgung im stationären und ambulanten Versorgungsbereich (2 Seminartage)

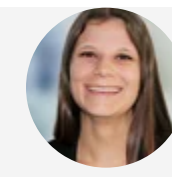
#### Professionell verhandeln – nach Harvard-Konzept®

Steigerung der Fähigkeit, um systematisch und zielstrebig optimale Verhandlungsergebnisse zu erzielen (2 Seminartage)

## Zielgruppen



- Key Account Manager, Account Manager (bereits aktiv oder in Vorbereitung)
- Medical Science Liason Manager / MSL
- Sales Manager, Therapeutic Area Manager
- Product Manager, Produktspezialisten
- Market Access Manager
- Business Development Manager
- Erfahrene Aussendienstmitarbeitende



**Carla Roos**

+41 41 500 07 83

## Neu: Diplom Key Account Manager:in shqa



### Neu: Diplom Key Account Manager:in shqa

Sie haben das Zertifikat Key Account Manager shqa erworben?

Sie möchten zeigen, dass Sie fähig sind, das Gelernte in die Praxis

umzusetzen? Sie möchten einen Leistungsausweis, der sich in der Pharma-, Medtech- und Diagnostik-Industrie abhebt und einzigartig ist?

Mit diesen drei "Ja" stehen Ihnen die Türen offen sich unter Beweis zu stellen: Diplom Key Account Manager:in shqa

Das Diplomprogramm umfasst die Erarbeitung einer schriftlichen Diplomarbeit und eine mündliche Abschlusspräsentation.

Sind Sie interessiert? Das Reglement sowie weiterführende Informationen finden Sie [hier](#). Gerne beraten wir Sie auch persönlich.