

Von der Gebietsanalyse über die Strategie zum Gespräch - Praxiswissen für den Alltag

Lunch & Learn

Im 90-minütigen Webinar vertiefen sie ihr Verständnis für das Übersetzen von Zahlen in Erkenntnisse und wiederum in gezielte Strategien. Im ersten Teil lernen sie anhand eines praxisnahen Fallbeispiels, wie vorhandene Kundendaten (z. B. aus Spitälern oder Apotheken) identifiziert und interpretiert werden können. Der weitere Fokus liegt gezielt darauf, wie man zu weiteren Daten gelangen kann.

Im zweiten Teil werden diese Erkenntnisse angewendet, um ein strategisch vorbereitetes Kundengespräch zu planen. Sie reflektieren dabei den Nutzen der Methode anhand des Fallbeispiels und übertragen das Gelernte anschliessend in ihren Alltag durch die Vertiefung in der Praxis.

Von der Gebietsanalyse über die Strategie zum Gespräch - Praxiswissen für den Alltag

Datum

Freitag, 11. September 2026

Zeit

12.00 - 13.30

Sprache

de_CH

Art der Veranstaltung

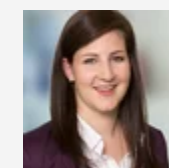
Live Webinar

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)

CHF 250 .- (für shqa Mitglieder)**CHF 390 .-** (für Nichtmitglieder)

In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

Kontaktpersonen

**Patricia Zürcher**[+41 41 500 07 87](tel:+41415000787)

Inhalt

Datenanalyse und Informationsbeschaffung:

- Einführung in die systematische Gebietsanalyse
- Identifikation und Interpretation vorhandener Kundendaten (z. B. Spital, Apotheke)
- Möglichkeiten zur Ergänzung von Datenquellen (z. B. öffentlich zugängliche Daten, interne CRM-Systeme, Marktanalysen)

Strategische Gesprächsvorbereitung:

- Vorbereitung eines Spital- oder Apothekengesprächs auf Basis der analysierten Daten

Methoden

- Impulsreferat durch erfahrenen Praxiscoach
- Fallbeispiel-Analyse im Plenum

Nutzen

- Vertiefen von Verständnis für das Gewinnen und die Aussage von Kundendaten
- Besseres Verständnis für die Ableitung von Strategien und Vorbereitung von Gesprächen
- Austausch mit anderen Teilnehmenden und dem Dozenten

Zielgruppe

motivierte Key Account Management Zertifikatslehrgang Pharma – Absolventinnen und Absolventen sowie interessierte Mitarbeiter / Innen aus dem Bereich Pharma Aussendienst, Key Account Management und anderen Bereichen

Dozentinnen & Dozenten

**Roger Thommen**

National Sales Manager

Johnson & Johnson AG

