

Key Account Management – Strukturen und Prozesse

Die organisatorisch wichtigsten Erfolgsfaktoren im Key Account Management in Bezug auf Strukturen, Prozesse und Projektmanagement

Fortbildungsziele

- Management und Führung von Key Account Management-Teams
- Strukturen und Prozesse im Key Account Management
- Aufsetzen und Führung von abteilungsübergreifenden Projekten, so dass diese auch ohne direkte Weisungsbefugnis von internen/externen Stellen umgesetzt werden können

Inhalt

Programm

- Rollen, Aufgaben und Fähigkeiten im Account Management
- Koordination und Führung von cross-funktionalen Account Teams
- Grundlagen zur Key Account Management-Organisation
- Steigerung der Produktivität im Tagesgeschäft
- Best Practice im Projektmanagement in der Pharma-Praxis

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
- Business Unit Leiter
- Abteilungsleiter
- Business Development
- Medical Science Liaison
- Medical Affairs, Manager, Clinical Research Associate

Lecturers



Dr. Philine Betz-Werner
Beraterin Marketing, Sales & KAM, Lehrbeauftragte
HSG, Geschäftsführerin
Performanice GmbH

Profile

▼





Marianne Hochstrasser
Coach, Trainer & Consultant
Hochstrasser Consulting

Profile

▼



Key Account Management – Strukturen und Prozesse

Date
Tuesday, November 4, 2025

Time
09.00 - 17.30

Language
German

Course type
Seminar

Location
Trafo Baden Kultur und Kongresszentrum
Brown Boveri Pl. 1, 5400 Baden
[Map](#)

Arrival by public transport
We recommend that you travel by public transport, the Trafo Baden is only a 3 minute walk from Baden train station.

Arrival by car
The Trafo parking garage has 300 covered parking spaces. Please note, that the parking garage is public and no parking spaces can be reserved. 1000 further parking spaces can be found close to Trafo Baden.

Cost per person (excl. VAT)
CHF 980 .– (for shqa members)
CHF 1'480 .– (for non-members)
Included in this fee: seminar documents and confirmation of participation

Certificate Program

Dieses Seminar ist Teil des KAM Zertifikatslehrgangs. Melden Sie sich für alle 8 Module an und profitieren Sie von einem Vorzugspreis inkl. Zertifikat.



I would be happy to advise you personally
Petra Ackermann
[+41 41 500 07 82](#)

Contact persons



Rebecca Siegmann
[+41 41 500 07 86](#)



Carla Roos
[+41 41 500 07 83](#)