

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
Performance GmbH

Profile

^

in





Marianne Hochstrasser
Coach, Trainer & Consultant
Hochstrasser Consulting

Profile

^

in



Key Account Management – Strukturen und Prozesse

Date

Monday, October 4, 2027

Time

09.00 - 17.00

Language

German

Course type

Seminar

Location

shqa
Hirschmattstrasse 1, 6003 Luzern
[Map](#)

The shqa office is located on the 1st floor

Getting There by Public Transportation

We recommend traveling by public transportation. From the Lucerne train station, it’s about a 5-minute walk to the office.

Traveling by car

There are several parking garages in the city. The closest ones (2–4 minutes’ walk): Luzerner Kantonalbank or Parkhaus Kesselturm
Another option (10-12 minutes’ walk): Parkhaus Altstadt or Bahnhofparking P3 Universität

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.

Contact persons



Patricia Zürcher
[+41 41 500 07 87](#)