

Key Account Management – kundenorientierte Implementierung

Stiften von Mehrwert für Key Accounts und Value Based Selling

Fortbildungsziele

- Stiften von Mehrwerten für Key Accounts
- Entwicklung von Value Propositions
- Value Selling, Value Communication und Pitch-Präsentationen für Key Accounts

Inhalt

Programm

- Evaluation von Produkt- und Serviceportfolios und Stiften von Account-Zufriedenheit
- Definition von Mehrwert und zielgruppenspezifischer Nutzenargumentation
- Entwickeln einer starken Value Proposition
- Value Selling und Value Communication im Account Management
- Erfolgreiche Pitch-Präsentation
- Best Practice Vortrag eines Key Account Managers aus der Pharma-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

Lecturers



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

Profile

in



Christian de Clerque
National Key Account Manager Hospital / Retail
Pfizer AG

in

Key Account Management – kundenorientierte Implementierung

Date
Wednesday, November 5, 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](#)