

Key Account Management – strategische Grundlagen

Customer Insights und strategisches Kundenportfolio Management als Fundament für ein erfolgreiches Key Account Management



Fortbildungsziele

- Die Grundlagen für ein professionelles (Key) Account Management verstehen für eine erfolgreiche Umsetzung in die Praxis
- Im Rahmen eines Best Practice Austausches eigene Lehren für das (Key) Account Management ziehen

Inhalt

Programm

- Grundlagen eines professionellen Key Account Managements
- Analyse von Key Accounts
- Key-Account-spezifische Bearbeitungsstrategien entwickeln
- Best Practice Vortrag eines Key Account Managers aus der Life Science-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





Gabriele Ulmann
Pharmaexpertin
Roche Pharma (Schweiz) AG



Key Account Management – strategische Grundlagen

Date

Wednesday, September 10, 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](#)