

# Key Account Management – Strukturen und Prozesse

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

## Key Account Management – Strukturen und Prozesse

Date  
**mardi 4 novembre 2025**

Temps  
**09.00 - 17.30**

Langue  
**Allemand**

Type d'événement  
**Seminar**

Lieu  
**Trafo Baden Kultur und Kongresszentrum**  
Brown Boveri Pl. 1, 5400 Baden  
[Plan du site](#)

**Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln**  
Wir empfehlen Ihnen die Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln, das Trafo Baden ist nur gerade 3 Gehminuten vom Bahnhof Baden entfernt.

**Anreise mit dem Auto**  
Das Parkhaus Trafo zählt 300 gedeckte Parkplätze. Bitte berücksichtigen Sie, dass das Parkhaus öffentlich ist und keine Parkplätze reserviert werden können. 1000 weitere Parkplätze finden Sie in nächster Nähe zum Trafo Baden

Coût par personne (hors TVA)  
**CHF 980 .-** (pour les membres de la shqa)  
**CHF 1'480 .-** (pour les non-membres)  
In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

### Cours avec certificat


Ce séminaire fait partie du cours de certificat KAM. Inscrivez-vous pour les 8 modules et bénéficiez d'un prix préférentiel incluant le certificat.




**Je serai heureux de vous conseiller personnellement !**

**Petra Ackermann**  
[+41 41 500 07 82](tel:+41415000782)

### Personnes de contact

 **Rebecca Siegmann**  
[+41 41 500 07 86](tel:+41415000786)

 **Carla Roos**  
[+41 41 500 07 83](tel:+41415000783)

### 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

### Conférenciers



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

[fiche signalétique](#)



**Marianne Hochstrasser**  
Coach, Trainer & Consultant  
Hochstrasser Consulting

[fiche signalétique](#)

