

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	
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



Il ne reste que quelques places

Key Account Management – Strukturen und Prozesse

Date
lundi 5 octobre 2026

Temps
09.00 - 17.00

Langue
Allemand

Type d'événement
Seminar

Lieu
shqa
Hirschmattstrasse 1, 6003 Luzern
[Plan du site](#)

Das shqa Büro liegt im 1. Stockwerk

Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln
Wir empfehlen Ihnen die Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln (5 Gehminuten vom Bahnhof Luzern).

Anreise mit dem Auto
Umliegend gibt es diverse Parkhäuser in der Stadt.
Am nächsten gelegen (2-4 Gehminuten): Luzerner Kantonalbank oder Parkhaus Kesselturm
weitere Möglichkeit (10-12 Gehminuten): Parkhaus Altstadt oder Bahnhofparking P3 Universität

Coût par personne (hors TVA)
CHF 980 .– (pour les membres de la shqa)
CHF 1'480 .– (pour les non-membres)
Ces frais comprennent : la présentation du séminaire et l'attestation de participation.

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.

Personnes de contact



Patricia Zürcher
[+41 41 500 07 87](tel:+41415000787)