

Key Account Management – kundenorientierte Implementierung

Stiften von Mehrwert für Key Accounts und Value Based Selling

Key Account Management – kundenorientierte Implementierung

Date
mercredi 5 novembre 2025

Temps
09.00 - 17.30

Langue
Allemand

Type d'événement
Seminar

Lieu
Trafo Baden Kultur und Kongresszentrum
Brown Boveri P. 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)
Ces frais comprennent:
Documents du séminaire et confirmation de la 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.




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

- 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

Conférenciers



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

[fiche signalétique](#)



Dr. Isabelle Dahinden, PhD, MBA HSG
General Manager
CSL Behring AG