

# Key Account Management – kundenorientierte Implementierung

Stiften von Mehrwert für Key Accounts und Value Based Selling

## Key Account Management – kundenorientierte Implementierung

Date

**lundi 25 octobre 2027**

Temps

**09.00 - 17.30**

Langue

**Allemand**

Type d'événement

**Seminar**

Lieu

**shqa**

Hirschmattstrasse 1, 6003 Luzern

[Plan du site](#)

Das shqa Büro liegt im 1. Stockwerk

Coût par personne (hors TVA)

**CHF 980 .-** (pour les membres de la shqa)

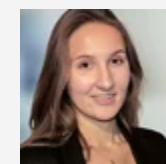
**CHF 1'480 .-** (pour les non-membres)

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



**Rebecca Siegmann**

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



**Carla Rentsch**

[+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  
Performice GmbH

[fiche signalétique](#)



**Christian de Clerque**

National Key Account Manager Hospital / Retail  
Pfizer AG

