

# Key Account Management – strategische Grundlagen

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



## Key Account Management – strategische Grundlagen

Date  
**mercredi 10 septembre 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.

### 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

### Conférenciers



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

fiche signalétique



**Gabriele Ulmann**  
Pharmaexpertin



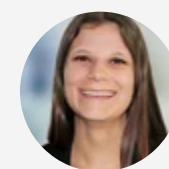
**Je serai heureux de vous conseiller personnellement !**

**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)