

Von der Gebietsanalyse über die Strategie zum Gespräch - Praxiswissen für den Alltag

Lunch & Learn

Im 90-minütigen Webinar vertiefen sie ihr Verständnis für das Übersetzen von Zahlen in Erkenntnisse und wiederum in gezielte Strategien. Im ersten Teil lernen sie anhand eines praxisnahen Fallbeispiels, wie vorhandene Kundendaten (z. B. aus Spitälern oder Apotheken) identifiziert und interpretiert werden können. Der weitere Fokus liegt gezielt darauf, wie man zu weiteren Daten gelangen kann.

Im zweiten Teil werden diese Erkenntnisse angewendet, um ein strategisch vorbereitetes Kundengespräch zu planen. Sie reflektieren dabei den Nutzen der Methode anhand des Fallbeispiels und übertragen das Gelernte anschliessend in ihren Alltag durch die Vertiefung in der Praxis.

Von der Gebietsanalyse über die Strategie zum Gespräch - Praxiswissen für den Alltag

Date

vendredi 11 septembre 2026

Temps

12.00 - 13.30

Langue

Allemand

Type d'événement

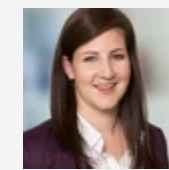
Live Webinar

Coût par personne (hors TVA)

CHF 250 .- (pour les membres de la shqa)**CHF 390 .-** (pour les non-membres)

Ces frais comprennent : la présentation du séminaire et l'attestation de participation.

Personnes de contact

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

Inhalt

Datenanalyse und Informationsbeschaffung:

- Einführung in die systematische Gebietsanalyse
- Identifikation und Interpretation vorhandener Kundendaten (z. B. Spital, Apotheke)
- Möglichkeiten zur Ergänzung von Datenquellen (z. B. öffentlich zugängliche Daten, interne CRM-Systeme, Marktanalysen)

Strategische Gesprächsvorbereitung:

- Vorbereitung eines Spital- oder Apothekengesprächs auf Basis der analysierten Daten

Methoden

- Impulsreferat durch erfahrenen Praxiscoach
- Fallbeispiel-Analyse im Plenum

Nutzen

- Vertiefen von Verständnis für das Gewinnen und die Aussage von Kundendaten
- Besseres Verständnis für die Ableitung von Strategien und Vorbereitung von Gesprächen
- Austausch mit anderen Teilnehmenden und dem Dozenten

Zielgruppe

motivierte Key Account Management Zertifikatslehrgang Pharma – Absolventinnen und Absolventen sowie interessierte Mitarbeiter / Innen aus dem Bereich Pharma Aussendienst, Key Account Management und anderen Bereichen

Conférenciers

**Roger Thommen**

National Sales Manager

Johnson & Johnson AG

