

# Key Account Management – Strukturen und Prozesse

Die organisatorisch wichtigsten Erfolgsfaktoren im Key Account Management in Bezug auf Strukturen, Prozesse und Projektmanagement

## Key Account Management – Strukturen und Prozesse

Datum  
**Mittwoch, 6. November 2024**

Zeit  
**09.00 - 17.30**

Sprache  
**Deutsch**

Art der Veranstaltung  
**Seminar**

Ort  
**Trafo Baden Kultur und Kongresszentrum**  
Brown Boveri P. 1, 5400 Baden  
[Lageplan](#)

**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

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)  
**CHF 980.–** (für shqa Mitglieder)  
**CHF 1'480.–** (für Nichtmitglieder)  
In diesen Gebühren sind inbegriffen:  
Seminarunterlagen und Teilnahmebestätigung

### Zertifikatslehrgang

Dieses Seminar ist Teil des KAM Zertifikatslehrgangs. Melden Sie sich für alle 8 Module an und profitieren Sie von einem Vorzugspreis inkl. Zertifikat.



### Gerne berate ich Sie persönlich!

**Petra Ackermann**  
[+41 41 500 07 82](tel:+41415000782)  
[petra.ackermann@shqa.ch](mailto:petra.ackermann@shqa.ch)

### Kontaktpersonen

 **Carla Roos**  
[+41 41 500 07 83](tel:+41415000783)

### 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

### Dozentinnen & Dozenten



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

Steckbrief



**Marianne Hochstrasser**  
Coach, Trainer & Consultant  
Hochstrasser Consulting

Steckbrief

