Gesundheitswesen | Firmenseminare | Marketing & Sales

Key Account Management Zertifikatslehrgang Pharma

Instrumente und Strategien für ein effektives Key Account Management mit aktuellen Market Insights

Das Schweizer Gesundheitssystem ist komplex und kompetitiv. Daher gewinnt ein erfolgreiches Key Account Management an Bedeutung, um umsatzstarke oder strategisch wichtige Kunden zu gewinnen und langfristig zu binden.

Im 8-teiligen Zertifikatslehrgang lernen Sie als Key Account Managerin und Key Account Manager die wichtigen Eckpfeiler des Key Account Managements kennen. Von der Strategie über die Prozesse bis hin zur kundenorientierten Implementierung erhalten Sie die notwendigen Instrumente für Business Development in Pharmaunternehmen. Darüber hinaus erhalten Sie zentrale Market Insights und Management Skills und üben sich im professionellen Verhandeln. Zudem haben Sie die Möglichkeit, Ihr Netzwerk zu erweitern.

Wichtig: Sie sind frei, in welcher Reihenfolge Sie die Module absolvieren. Und: Jedes Modul kann auch einzeln besucht werden, unabhängig vom Zertifikatslehrgang Key Account Management. Die einzelnen Module zum anmelden finden Sie **hier**.

Ihr Titel: zert. Key Account Managerin & Key Account Manager shqa

Um das Lehrgangszertifikat "zertifizierte/r Key Account Manager:in" shqa zu erlangen, sind alle acht Module innerhalb von 24 Monaten zu absolvieren. Für AbsolventInnen von 2018 gelten 36 Monate.

Übrigens: In diesem etablierten Zertifikatslehrgang geben sehr erfahrene Expertinnen und Experten spannende Einblicke in aktuelle Themen im Gesundheitswesen sowie Trendentwicklungen in der Pharma-/Medtechbranche.

Die 8 Module auf einen Blick: Key Account Management Lehrgang

Key Account Management – strategische Grundlagen
Customer Insights und strategisches Kundenportfolio Management als Fundament für ein erfolgreiches KAM

Key Account Management – Leadership und Selbstmanagement
Wirkungsvoll auftreten, überzeugend kommunizieren und erfolgreich handeln in komplexen Team- und Organisationsstrukturen (Seminar mit Pferden)

Key Account Management – Strukturen und Prozesse
Die organisatorisch wichtigsten Erfolgsfaktoren im KAM in Bezug auf Strukturen und Prozesse

Key Account Management – kundenorientierte Implementierung
Stiften von Mehrwert für Key Accounts und Value Based Selling

Market Insights – Tarif- und Entgeltungsmodelle stationär und ambulant
Grundlagen der Finanzierungs-, Tarif- und Entgeltungsmodelle der Gesundheitsversorgung, Aufzeigen von Chancen für die Zusammenarbeit mit Leistungserbringern

Market Insights – Grund-, Zusatz- und Unfallversicherung
Rollen und Aufgaben der Krankenversicherer in der Grund- und Zusatzversicherung inkl. Off-Label Use/Art. 71 KVV sowie die Chancen für die Zusammenarbeit

Key Account Management Zertifikatslehrgang Pharma

Wählen Sie jeweils das gewünschte Datum aus.

Key Account Management – strategische Grundlagen *
Option auswählen

Leadership und Selbstmanagement im Key Account Management *
Option auswählen

Key Account Management – Strukturen und Prozesse *
Option auswählen

Key Account Management – kundenorientierte Implementierung *
Option auswählen

Market Insights – Tarif- und Entgeltungsmodelle stationär und ambulant *
Option auswählen

Market Insights – Grund-, Zusatz- und Unfallversicherung *
Option auswählen

Market Insights – stationäre und ambulante Gesundheitsversorger *
Option auswählen

Professionell verhandeln – nach Harvard-Konzept® *
Option auswählen

Hier anmelden

Sprache
Deutsch

Art der Veranstaltung
Zertifikatslehrgang
Alle Module finden als Präsenzseminare statt

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)
CHF 8'900.– (für shqa Mitglieder)
CHF 13'900.– (für Nichtmitglieder)
Preis bei Vorauszahlung.

Preis bei Zahlung pro Modul:
CHF 9'800 (für shqa Mitglieder)
CHF 14'800 (für Nichtmitglieder)

Gerne berate ich Sie persönlich!
Petra Ackermann
+41 41 500 07 82
petra.ackermann@shqa.ch

Kontaktpersonen

Market Insights – stationäre und ambulante Gesundheitsversorger
Schnittstellenherausforderungen in der institutionsübergreifenden Patientenversorgung im stationären und ambulanten Versorgungsbereich (2 Seminartage)

Professionell verhandeln – nach Harvard-Konzept®
Steigerung der Fähigkeit, um systematisch und zielstrebig optimale Verhandlungsergebnisse zu erzielen (2 Seminartage)

Carla Roos
+41 41 500 07 83

Zielgruppen für den Key Account Management Zertifikatslehrgang

- Key Account Manager, Account Manager (bereits aktiv oder in Vorbereitung)
- Medical Science Liason Manager / MSL
- Sales Manager, Therapeutic Area Manager
- Product Manager, Produktspezialisten
- Market Access Manager
- Business Development Manager
- Erfahrene Aussendienstmitarbeitende

Nutzen für Pharmafirmen

In diesem aufschlussreichen Video erklärt Ihnen Andreas Fischer, Vorstandsmitglied bei der shqa und Head KAM Schweiz, Pfizer AG, die zahlreichen Vorteile eines KAM-Zertifikats für Ihr Unternehmen.

Neu: Diplom Key Account Managerin & Key Account Manager shqa

Sie haben das Zertifikat Key Account Manager shqa erworben?
Sie möchten zeigen, dass Sie fähig sind, das Gelernte in die Praxis
umzusetzten? Sie möchten einen Leistungsausweis, der sich in der Pharma-, Medtech- und Diagnostik-Industrie abhebt und einzigartig ist?
Mit diesen drei "Ja" stehen Ihnen die Türen offen sich unter Beweis zu stellen: Diplom Key Account Manager:in shqa

Das Diplomprogramm umfasst die Erarbeitung einer schriftlichen Diplomarbeit und eine mündliche Abschlusspräsentation.

Sind Sie interessiert? Das Reglement sowie weiterführende Informationen finden Sie hier. Gerne beraten wir Sie auch persönlich.