

Key Account Manager/in Pharma & Healthcare

Zertifikatslehrgang in Kooperation mit der Hochschule Fresenius

Vertrieb 4.0 – Wirksame Vertriebsarbeit in dynamischen Märkten

Welche Strategien sind zielführend, um Key Accounts, Healthcare Professionals, Netzwerke und Kooperationen systematisch zu entwickeln?
Wie werden Key Account-Pläne als aktive, strategische Werkzeuge sinnvoll genutzt?
Wie gelingt crossfunktionale Zusammenarbeit?
Wo liegen Optimierungspotenziale im Key Account Management?
Wie sieht ein modernes Key Account Management-Konzept aus?

Profitieren Sie von unserer Erfahrung!

Wir trainieren und coachen seit vielen Jahren Key Account Manager/innen aus der Pharmazeutischen Industrie, der Medizintechnik und dem Healthcare-Bereich.

Ist die Weiterbildung richtig für Sie?

Das Angebot richtet sich an ...

Personen, die bereits im Bereich Pharma, Healthcare und Medizintechnik arbeiten,

Verantwortung für Key Accounts / Healthcare Professionals tragen und

in den Bereichen Vertrieb, Medizin oder Produktmanagement tätig sind.

Wir empfehlen Ihnen die Weiterbildung ...

wenn Sie den grundlegenden Aufbau eines professionellen und modernen Key Account Managements lernen wollen

wenn Sie auf der Suche nach neuen Strategien und Impulsen sind, um KundInnen in einem dynamischen Umfeld gezielt weiterzuentwickeln

wenn Sie Ihre Präsentations- und Moderationskompetenz ausbauen möchten.

Was Sie in der Weiterbildung lernen werden

Im Zertifikatslehrgang "Key Account Manager/in Pharma & Healthcare" zeigen wir Ihnen wirkungsvolle, praxisnahe Methoden und Modelle, die Sie direkt nach einem Training im Alltag erfolgreich anwenden können. Anspruchsvolle Themen und komplexe Zusammenhänge vermitteln wir einfach, klar und motivierend.

Sie trainieren die Methoden an eigenen Beispielen und erleben so einen direkten Mehrwert für Ihren beruflichen Erfolg. Wir arbeiten ausschließlich in kleinen Gruppen und gehen auf Ihre individuellen Themen und Fragestellungen ein.

Aufbau & Ablauf



Der Lehrgang besteht aus vier Modulen und der Zertifikatsprüfung. In jedem Modul zeigen wir Fallbeispiele und Simulationen.

Um Inhalte zu vertiefen und individuelle Fragestellungen mit Unterstützung eines professionellen Coaches zu reflektieren, können die Teilnehmer ein persönliches Online-Coaching hinzubuchen.

Unterlagen & Dokumentation

Sie erhalten ein Pre-Read zur Vorbereitung auf die einzelnen Module per Mail – sowie zum Abschluss ein Summary eBook mit allen Charts, Methoden und Modellen.



Key Account Manager/in Pharma & Healthcare

Zertifikatslehrgang in Kooperation mit der Hochschule Fresenius

Die vier Module im Detail

1. Grundlagen Key Account Management

- Aktuelle Trends und Entwicklungen im Gesundheitsbereich und deren Auswirkung auf die Customer Journey
- Grundlagen, Ziele, Erfolgsfaktoren des Key Account Managements
- Agiles Arbeiten – Kompetenzen & Fähigkeiten
- Customer Centricity & User Story – Echter Kundenbedarf und -mehrwert
- Die Account-Planung als Basis für Erfolg
 - Account- und Umfeldanalyse
 - Strukturen und Netzwerke/Bewertungsmatrix
 - Entscheidungsphasen, Behandlungspfade, Strategien und Prozesse
 - Struktur-, Portfolio-, SWOT- und Stakeholder-Analysen
 - Ziele SMART definieren
 - Kritische Erfolgsfaktoren und deren Einfluss auf Stakeholder
 - Maßnahmenplanung und Erfolgskontrolle

2. Präsentations- und Moderationstechniken

- Kompetenz ausstrahlen, Interesse wecken, Image ausbauen
- Was eine gute Präsentation ausmacht – Aufbau, Struktur, Inhalte, Sprache, Körpersprache
- Wissenschaftliche Veranstaltungen, Symposien und Kundenbesprechungen kompetent moderieren
- Agile Moderationsmethoden, die effizient und sicher zu klaren Ergebnissen führen
- Workshops und Meetings motivierend einleiten und mit nachhaltigem Erfolg abschließen
- Kreativitäts- und Entscheidungstechniken
- Mit Visualisierungs-Kompetenz zu mehr Struktur und Effizienz
- Online-Besprechungen per MS Teams, Zoom & Co. moderieren

3. Netzwerk- und Projektmanagement, Erfolgreich Verhandeln

- Die systemische Arbeitsweise im Key Account Management
- Vernetzung und crossfunktionale Zusammenarbeit von internen und externen Beteiligten – Chancen, Vorgehensweisen, Fallbeispiele
- Projekte mit Accounts und Meinungsbildnern erfolgreich entwickeln und durchführen
- Customer Engagement & Co-Creation
- Toolbox Projektmanagement: klassisch, Agil & Hybrid
- Projektarbeit ist Teamarbeit:
 - Eine Arbeitsgruppe will ein arbeitsfähiges Team werden
 - Das Team-Ressourcen-Profil zur Rollenklärung
 - Methoden für ein starkes WIR-Gefühl (Identität, Ziele)
- Wirkungsvoll kommunizieren und verhandeln:
 - Grund- und Handlungsmotive, Erwartungen, Einstellungen von Accounts erkennen
 - Mit systemischen Fragen echten Dialog kreieren
 - Ziele von Gesprächsbeteiligten kennen und Gespräche darauf abstimmen
 - Verhandlungsstrategien und -techniken
 - Orientierungs-, Bilanz- & Klärungsgespräche
- Individuelle Kommunikations- und Kontaktstrecken für Key Accounts entwickeln
- KI sinnhaft nutzen:
 - Prompts gekonnt formulieren
 - Account-Research mit KI
 - Entscheidernetzwerke und individuelle Bedürfnisse datenbasiert erkennen
 - KI-gestützte Gesprächsvor- und nachbereitung
 - Protokolle und E-Mail Kommunikation

4. Wissensvertiefung / Vorbereitung Zertifikatsprüfung

- Vertiefung der erlernten Methoden
- Refresher zu den Schwerpunkten der Weiterbildung
- Kollegiale Fallberatung – die Zusammenarbeit im Team stärken, den Austausch fördern und von Erfahrungen der Kollegen profitieren

Modulübergreifendes Selbststudium

Umsetzung der erlernten Inhalte in die Praxis
30-minütiges Online Coaching nach jedem Modul

Abschluss:

Mündliche Zertifikatsprüfung zu Fachthemen und Präsentation
mit Praxistransfer

Informationen zur Weiterbildung

Dauer & Umfang

4 Module

Orte: Hamburg (Module 1–3), Modul 4 online

Abschlussprüfung in Hamburg

Termine – Offene Ausbildung 2026/2027

Modul 1: 04.–05.11.2026

Modul 2: 28.–29.01.2027

Modul 3: 18.–19.03.2027

Modul 4 (online): 22.–23.04.2027

Prüfung: folgt

Investition

5.490,00 €

zzgl. Prüfungsgebühr von 500,00 €

Ansprechpartnerin

Christiane Hollstein (Marketing & Kommunikation)

Leitung

Christina Hammerstein (Geschäftsführerin)

Kooperationspartner
**H O C H S C H U L E
F R E S E N I U S**
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



Christiane Hollstein

Christina Hammerstein