

Key Account Manager/in Pharma & Healthcare

Zertifikatslehrgang in Kooperation mit der IHK Köln

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 IHK Köln

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

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: Zertifikatsprüfung IHK Köln

Schriftlich: Fachthemen der Weiterbildung
Mündlich: Präsentation Key Account-Plan und ein Key Account-Projekt

Informationen zur Weiterbildung



Dauer & Umfang

8 Monate / 4 Module à 2 Tage + Zertifikatsprüfung

Ansprechpartnerin

Christina Hammerstein

Kooperationspartner



Für Informationen zu Terminen und Konditionen sprechen Sie uns gern an!