

## KAM Key Account Management

*Värdefull utbildning för personal med ansvar för sjukvårdsprodukter som vill bli bättre på att skapa långsiktiga, starka och betydelsefulla kundrelationer*

Stärk ert företags position hos/på viktiga kunder/regioner med hjälp av Key Account Management. Lämplig för personal på sälj- och marknadsavdelningar samt övriga med ansvar för viktiga kunder, kundkontakter, upphandlingar, produktansvar, produktutveckling m.m.

### Upplägg m.m.

Utbildningen består av teori, uppgifter och redovisningar. Deltagarna skapar och redovisar en helt realistisk "KAM-plan". Utbildningsmaterial ingår. Utbildningens längd är 3 dagar. Maximalt 6 st. deltagare.

### Innehåll (urval)

- Vad är Key Account Management?
- KAM i sjukvårdsbranschen, vad skall man tänka på?
- Hur arbetar en KAM-ansvarig?
- När och hur skall KAM användas?
- Förberedelse inför KAM-uppstart
- Uppstart, aktiviteter och genomförande

*Deltagarnas förberedelse och redovisning av "KAM-plan".*

I mån av tid även Projektledning och Förhandlingsteknik.



### Kursort och Tid samt Kostnad

Utbildningen arrangeras utifrån deltagarnas önskemål gällande kursort och tid. Kostnad är beroende bl.a. av antal deltagare, kursort och omkostnader (kurslokal, förtäring, ev. övernattnin g m.m.).

Utbildningen kan genomföras i era lokaler. Rabatt vid flera deltagare från samma företag.

*Meddela ert intresse till undertecknad.*

*För anmälan, preliminär (icke bindande) intresseanmälan, offert eller mer information, kontakta Conny Forsell. Vidarebefordra gärna denna information inom ditt företag.*

Conny Forsell

2026

**MEDWIND**

Tel 0705-11 00 58 (+46 705110058)

E-post [conny.forsell@medwind.se](mailto:conny.forsell@medwind.se)

**MEDWIND** hjälper sedan 1996  
medicintekniska företag att utveckla  
försäljning, marknadsföring o personal

