

## Publikationen René Zeier

---

### Personalien

---

Name, Vorname	Zeier René
Titel	Dr. oec. HSG
Funktion	Leiter Höhere Fachschule für Tourismus HFT; Projektleiter; Dozent
Adresse	Institut für Tourismuswirtschaft ITW Hochschule Luzern – Wirtschaft Rösslimatte 48 6002 Luzern
Telefon Geschäft	+41 41 228 41 43
E-Mail-Adresse	rene.zeier@hslu.ch
Website	www.hslu.ch/itw



### Publikationen

---

#### Bücher

---

- Zeier R.: Wintersport Schweiz in vernetzter Sicht – Eine systemmethodische Untersuchung. Dissertation, St. Gallen, 1993

#### Beiträge in Zeitschriften (Auswahl)

---

- Burbidge-King J., Senn C., Zeier R.: Effective key account management in Europe: A complex challenge. In: Velocity, focus Europe, the magazine of the Strategic Account Management Association; Q3, 2001, page 13-15
- Wenger C., Zeier R.: A sound SAM concept doesn't guarantee reward – implementation is key. Managing key customers at Dätwyler i/o devices. In: Velocity, focus Europe, the magazine of the Strategic Account Management Association; Q1, 2003, page 11-14

## Vorträge (Auswahl)

---

- ETH Zürich: Die Methode des vernetzten Denkens am Beispiel des Wintertourismus, bei Prof. Dr. A. Seiler (1992)
- Europarat Strasbourg, Committee for the Development of Sport: Swiss wintersports in a holistic view (1992)
- Gastreferat an der ESSM Magglingen im Rahmen des Weiterbildungsprogramms für den Lehrkörper: Vernetztes Denken und Spitzensport, bei Prof. Dr. H. Hoppeler (1992)
- AO Symposium Davon: Vernetztes Denken und Handeln zur Unfallprophylaxe, bei Prof. Dr. P. Matter (1994)
- Forum Winterkraft - Saalbach Hinterglemm (A): Vernetztes Denken und Handeln im Wintertourismus, Tourismusverband Saalbach Hinterglemm (1995)
- HWV St. Gallen: Key Account Management in der Praxis bei Novartis / Wander AG, bei Dr. P. Küng (1997 und 1998)
- Universität St. Gallen, Vertiefung Marketing, Vertriebs- praxis der Novartis / Wander AG, bei Prof. Dr. Ch. Belz, Dr. Ch. Senn (WS 1997/98)
- Universität St. Gallen, Vertiefung Internationales Management, Being International - the Case of Coca-Cola, Sales and Marketing, bei Dr. Ch. Senn (WS 1999/00)
- Universität St. Gallen, Co-Leitung des Seminars "Winning and Keeping Global Customers" - (2000-2005)
- Strategic Account Management Association SAMA, verschiedene Referate zum Thema „International Customer Management“ an den Annual Conferences in Orlando und Amsterdam (2001-2005)
- ETH Zürich, Executive MBA in Supply-Chain-Management: Key Account Management, bei Prof. Dr. Stefan Wagner (2010)
- Rund 70 firmenspezifische Workshops zum Thema „International Customer Management“ geleitet
- Rund 20 Vorträge an nationalen und internationalen Konferenzen zum Thema „ Global Key Account Management“ gehalten, u.a. bei Exec. MBA-Programmen an der Universität St. Gallen
- Dozent im Bachelor- und Master-Studium der Hochschule Luzern – Wirtschaft sowie an der Höheren Fachschule für Tourismus HFT zu den Themen:
  - Systems Thinking – Holistic Management
  - International Marketing Management
  - Unternehmensführung in der Tourismus

Stand: September 2011