

Die Unternehmen der
Medizintechnologie
www.bvmed.de



Basisseminar Verkaufstraining (2-Tages-Seminar)
am 28. und 29. April 2020
MedInform-Lounge, MedInform c/o BVMed, Berlin

Kommunikative Kompetenz im medizinischen Vertriebsaußendienst

Verkaufsgespräche erfolgreich gestalten und
besser kommunizieren

::::**MedInform**

Informations- und Seminarservice
Medizintechnologie

Basisseminar Verkaufstraining

Kommunikative Kompetenz im medizinischen Vertriebsaußendienst

am 28. und 29. April 2020 in Berlin

Übersicht

Zum Thema

Das Thema „Verkaufen“ hat im Gesundheitswesen in den letzten Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen. In einem stark umkämpften Markt, der sich zu einem Verdrängungswettbewerb entwickelt hat, haben alle dasselbe Ziel: neue, gewinnbringende Geschäfte abzuschließen. Und genau darin gilt es, der Beste zu sein.

So befinden sich Verkäufer in einem ständigen Lernprozess. Diesen gilt es durch das Unternehmen nachhaltig zu stützen. Grund hierfür ist, dass die meisten Unternehmen heute nicht mehr mit der Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen konkurrieren, sondern mit der Professionalität ihrer Mitarbeiter.

So sind beispielsweise im Vertriebsaußendienst der Gesundheitsbranche viele Mitarbeiter aus den Lehrberufen der Kranken- und Altenpflege, Reha Techniker, Diätassistenten etc. beschäftigt. Ein Verkaufstraining ist in deren Grundausbildung nicht vorgesehen. Im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit stehen das Wohl und die Fürsorge der Patienten. Zu den Stärken der Mitarbeiter gehören, laut Umfragen unter den Führungskräften, die hohe Beratungskompetenz und das Fachwissen über Krankheitsbilder und die Pflege / Versorgung der Patienten. Die Beratungskompetenz wird in der Regel als sehr gut bezeichnet – die Verkaufskompetenz oft als dringend verbesserungswürdig.

Genau hier wollen wir mit dem zweitägigen „Basisseminar Verkaufstraining“ zur kommunikativen Kompetenz ansetzen. Es ist kein Widerspruch, aus den Motiven der Fürsorge und Beratungskompetenz auch ein erfolgreiches Verkaufsgespräch zu gestalten.

Das Training besteht aus 7 Schritten, die die einzelnen Phasen eines Verkaufsgesprächs widerspiegeln. Folgende Fragestellungen werden dabei berücksichtigt:

- > **Die Gesprächsvorbereitung**
Was gilt es hier zu berücksichtigen? Kundenanalyse, Strategie, Ziel, Erfolgsparameter? – Erfolg durch SMARTe Zielformulierungen
- > **Der Gesprächsauftritt**
Eröffnungsstatement mit der logischen Zustimmungskette (Makro-Mikro-Differenz). Was kann ich hier schon tun, um meinen Interaktionspartner zu gewinnen?
- > **Die Informationsphase**
Welche Fragen sind sinnvoll? Warum frage ich etwas? Welche Informationen benötige ich tatsächlich? Wie geht richtiges Zuhören? Darf ich mitschreiben? Paraphrase, was ist das und wie kann ich sie gewinnbringend nutzen?

- > **Die Präsentationsphase**
Einsatz der Eigenschaft-Nutzen-Brücke, denn nicht die Eigenschaft entscheidet über den Kaufabschluss, sondern welchen Nutzen der Kunde für sich erkennt.
- > **Die Einwandbehandlung**
„Der letzte Beweis von Größe liegt darin, Kritik ohne Groll zu ertragen“ (Victor Hugo). Deshalb: Einsatz der PAL-Technik (Positiv auf Einwand reagieren / Argument liefern / Lösungsorientiert weitersprechen).
- > **Die Abschlusstechnik**
Alles ist gesagt, doch wie komme ich zum Abschluss? Was passiert danach?
- > **Die Eigen- und Kundenreflexion**
Nach dem Spiel ist vor dem Spiel! Was gehört zur guten Nachbereitung? Die Nachbereitung ist die Erfolgskontrolle – und Erfolg wollen alle. Welche Fragen sollten hier gestellt werden?

Unser Trainer, Holger Ohmann, hat den Gesundheitsmarkt von der Pike auf gelernt und erlebt. Er spricht die Sprache der Pflegenden und die der Führungskräfte. Dadurch erleben Sie ein praxisnahes und interaktives Training, mit dem Ziel, die neu erworbenen Kenntnisse schnell und reibungslos in den Verkaufsalltag zu integrieren.

Methodik

Neben den bekannten Methoden der Einzel- / Gruppenarbeit etc., werden alle 7 Schritte bereits im Training in Gesprächssimulationen geübt und somit erfolgreich umgesetzt. Hiermit wird der Praxistransfer gesichert und für Nachhaltigkeit gesorgt. Dazu steht der professionelle Schauspieler, Thorsten Giese, als Sparringspartner zur Verfügung.

Zielgruppe

Die Veranstaltung richtet sich an Mitarbeiter im medizinischen Vertriebsaußendienst mit wenig Verkaufserfahrung.

Trainer

- > **Holger Ohmann**, Development-4-You, Business Trainer und Berater (BDVT), Systemischer Business Coach (BDVT), Hausen
- > **Thorsten Giese**, Schauspieler, über 15 Jahre Erfahrung im Improvisationstheater, TheaterTurbine, Leipzig

Seminarbetreuung

- > **Miriam Rohloff**, Assistentin Referat Hilfs- und Verbandmittel – Ambulante Versorgung, Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed), Berlin

Basisseminar Verkaufstraining

Kommunikative Kompetenz im medizinischen Vertriebsaußendienst

am 28. und 29. April 2020 in Berlin

Programm

1. Tag

- 09:00 Uhr Kaffee-Empfang
- 09:30 Uhr **Begrüßung der Teilnehmer**
- 09:35 Uhr **Einstieg in das Thema – Vorbereitung auf den Kundenbesuch** (Step 1)
- > Was gilt es hier zu berücksichtigen?
 - > Kundenanalyse, Strategie, Ziel, Erfolgsparameter? SMARTe Zielformulierung in Einzelarbeit
- 10:00 Uhr **Gesprächsauftakt (Eröffnungsstatement) mit der Makro-Mikro-Differenz (inkl. praktischer Übungen mit dem Schauspieler)** (Step 2)
- > Was kann ich hier tun, um meinen Interaktionspartner zu gewinnen / zu begeistern?
- 11:00 Uhr Kaffeepause
- 11:15 Uhr **Praktische Übungen zum Gesprächsauftakt (Teil 2)**
- 12:00 Uhr **Überleitung in die Informationsphase** (Step 3)
- > Welche Fragen sind sinnvoll?
 - > Warum frage ich etwas?
 - > Bedeutung / Wirkung von Fragen
 - > Welche Informationen benötige ich tatsächlich?
- 12:30 Uhr Gemeinsames Mittagessen
- 13:30 Uhr **Grundlagen der Kommunikation**
- > Aktives Zuhören
 - > Paraphrase
- 14:00 Uhr **Die Präsentationsphase** (Step 4)
- > Einsatz der Eigenschaft-Nutzen-Brücke
- 15:00 Uhr Kaffeepause
- 15:30 Uhr **Praktische Übungen zur Eigenschaft-Nutzen-Brücke**
- (Ende gegen 17:00 Uhr)
- 19:30 Uhr **Get-together**
(Gemeinsames Abendessen – Um Anmeldung wird gebeten: Ankreuzmöglichkeit auf dem Anmeldeformular)

2. Tag

- 09:00 Uhr **Reflexion des ersten Tages**
- 09:30 Uhr **Einwandbehandlung mit der PAL-Technik** (Step 5)
- > PAL-Technik (Positiv auf Einwand reagieren / Argument liefern / Lösungsorientiert weiter-sprechen)
- 10:30 Uhr Kaffeepause
- 10:45 Uhr **Praktische Übungen zum Einsatz der PAL-Technik**
- 12:30 Uhr Gemeinsames Mittagessen
- 13:30 Uhr **Abschlussphase** (Step 6)
- > Alles ist gesagt, doch wie komme ich zum Abschluss? Was passiert danach?
- 15:00 Uhr Kaffeepause
- 15:30 Uhr **Kunden- und Eigenreflexion** (Step 7)
- > Nach dem Spiel ist vor dem Spiel!
 - > Was gehört zur guten Nachbereitung?
- 16:45 Uhr **Zusammenfassung der Veranstaltung**
- (Ende der Veranstaltung gegen 17:00 Uhr)

Basisseminar Verkaufstraining Kommunikative Kompetenz im medizinischen Vertriebsaußendienst

am 28. und 29. April 2020 in Berlin

Anmeldung

Anmeldeschluss: 21. April 2020

Fax an: +49 (0)30 246 255-78

Name, Vorname:

Position:

E-Mail:

Firma:

Bestellnr./PO-Nr. (wenn erforderlich):

Ansprechpartner:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon:

Telefax:

E-Mail:

- JA**, ich bin an weitergehenden Informationen zu BVMed-/MedInform-Aktivitäten interessiert und damit einverstanden, dass mir diese per E-Mail übermittelt werden. Wenn ich diese elektronischen Informationen nicht mehr wünsche, kann ich jederzeit widersprechen.

Datum, Unterschrift:

Hinweis:

Mit Ihrer Anmeldung erklären Sie sich mit der Verwertung (Print, Digital, Online) der im Rahmen der Veranstaltung gefertigten Fotoaufnahmen einverstanden.

Bitte kreuzen Sie an:

Ich nehme am **Get-together**
am 28. April 2020 abends teil.

JA

NEIN

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt 995,00 € pro Person zzgl. gesetzlicher MwSt. Inbegriffen sind Mittagessen, Tagungsgetränke, Abendessen am 1. Tag sowie die Veranstaltungsunterlagen. Die Teilnahmegebühr wird nach Erhalt der Rechnung ohne jeden Abzug fällig.

Anmeldung

Bis spätestens 21. April 2020 auf diesem Anmeldebogen oder im Internet unter www.bvmed.de/events.

Die Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung möglich, für die Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail erhalten. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Stornierung

Wird eine Anmeldung nicht spätestens fünf Werktage vor dem Veranstaltungsbeginn schriftlich widerrufen, so wird die volle Teilnahmegebühr auch bei Nichtteilnahme fällig.

MedInform behält sich den Wechsel von Dozenten und / oder Verschiebungen bzw. Änderungen im Programmablauf vor. Muss eine Veranstaltung aus Gründen, die **MedInform** zu vertreten hat, ausfallen, so werden lediglich bereits gezahlte Teilnahmegebühren erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

MedInform

c/o Bundesverband Medizintechnologie e. V.

Reinhardtstraße 29 b, 10117 Berlin

Tel.: +49 (0)30 246 255-0

Fax: +49 (0)30 246 255-55

www.medinform.de

Information

Miriam Rohloff

Tel.: +49 (0)30 246 255-18, Fax: -78

E-Mail: rohloff@bvmed.de

Termin

Dienstag, 28. April 2020, 09:00 – 17:00 Uhr

(Get-together ab 19:30 Uhr) und

Mittwoch, 29. April 2020, 09:00 – 17:00 Uhr

Veranstaltungsort

MedInform-Lounge c/o BVMed

Reinhardtstraße 29 d, 10117 Berlin

Anfahrt: www.bvmed.de/lounge