



Präsenz-Workshop
16. Juni 2026

Moderne Vertriebsprozesse in MedTech-Unternehmen

Vertriebsprozesse und -organisation neu gedacht

- > Analyse, Optimierung und praxisnahe Umsetzung erfolgreicher Vertriebsprozesse in einem sich wandelnden Gesundheitsmarkt

Moderne Vertriebsprozesse in MedTech-Unternehmen

16. Juni 2026 | Workshop

Thema

In diesem interaktiven Workshop erhalten die Teilnehmenden einen praxisnahen Einblick in den **Aufbau erfolgreicher und effizienter Vertriebsprozesse** in MedTech-Unternehmen. Anhand eines realitätsnahen Fallbeispiels werden am Vormittag Schwachstellen und Handlungsfelder systematisch identifiziert („Bestandsanalyse“). Am Nachmittag entwickeln die Gruppen darauf aufbauend optimierte Prozesse und konkrete Umsetzungsschritte für den eigenen Arbeitsalltag – auch unter Berücksichtigung aktueller Umbrüche im Gesundheitsmarkt und sich daraus ergebender Implikationen für den Vertrieb. Kurze fachliche Impulse, moderierte Diskussionen und praxisorientierte Gruppenarbeiten sorgen für hohe Aktivierung und nachhaltigen Lernerfolg.

Ziel

Die Teilnehmenden lernen, wie sie durch strukturierte Analyse und gezielte Optimierung ihre Vertriebsprozesse verbessern, Schnittstellen klarer gestalten sowie Mehrwert- und Effizienzpotenziale heben.

Zielgruppe

Angesprochen sind Mitarbeitende aus dem operativen Vertrieb in MedTech-Unternehmen sowie – insbesondere bei mittelständischen Firmen – Vertriebsleiter:innen, die als Multiplikator:innen im Unternehmen wirken.

Referenten

- > **Dr. Matthias Walter**
Geschäftsführender Gesellschafter
Blue Advisory GmbH | Augsburg
- > **Stefan Habermann**
Kompetenzpartner MedTech
Blue Advisory GmbH | Augsburg

Moderation

- > **Olaf Winkler**
Leiter Referat Industrieller Gesundheitsmarkt
Bundesverband Medizintechnologie e.V. (BVMed) | Berlin

Seminarbetreuung

- > **Tina Wilke**
Referentin BVMed-Akademie
Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed) | Berlin

Ablauf

09:00 Uhr	Teilnehmerregistrierung
09:30 Uhr	Plenum Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmenden
10:00 Uhr	Impuls 1: Erfolgsfaktoren und Stolpersteine in Vertriebsprozessen <ul style="list-style-type: none">> Überblick zu Aufbau- und Ablauforganisation im Vertrieb> Schnittstellenmanagement zwischen internen und externen Akteuren> Kompetenzen und Skills für nachhaltigen Vertriebserfolg
10:20 Uhr	Vorstellung Fallbeispiel <ul style="list-style-type: none">> Fiktives MedTech-Unternehmen mit typischen Prozess- und Organisationsschwächen
10:30 Uhr	Plenum Gruppenarbeit 1: Bestandsanalyse <ul style="list-style-type: none">> Kleingruppenarbeit zur Identifikation prozessualer und organisatorischer Hemmnisse> Analyse relevanter Handlungsfelder für Verbesserungen
11:30 Uhr	Plenum Pitch 1: Analyseergebnisse der Gruppen <ul style="list-style-type: none">> Vorstellung der Gruppenergebnisse> Diskussion im Plenum
12:00 Uhr	Mittagspause
13:00 Uhr	Impuls 2: Mehrwertorientierung und effiziente Vertriebsorganisation <ul style="list-style-type: none">> Praxisbeispiele aus MedTech-Unternehmen> Studienergebnisse und aktuelle Erkenntnisse> Tools und Methoden zur Prozessoptimierung und Erfolgsmessung
13:30 Uhr	Plenum Gruppenarbeit 2: Optimierung und Neuausrichtung <ul style="list-style-type: none">> Entwicklung eines Zielbildes für einen effizienten Vertriebsprozess> Ableitung konkreter Maßnahmen und Priorisierung
14:30 Uhr	Plenum Pitch 2: Lösungskonzepte der Gruppen <ul style="list-style-type: none">> Vorstellung der erarbeiteten Konzepte> Feedback und Diskussion
15:30 Uhr	Fragen der Teilnehmer:innen
16:00 Uhr	Ende

Moderne Vertriebsprozesse in MedTech-Unternehmen

16. Juni 2026 | Workshop

Anmeldung bis 09.06.2026 | 15:00

online | www.bvmed.de/vertriebsprozesse-26

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

Die Teilnehmerzahl ist auf 25 Personen begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Stornierung

Kostenfreie Stornierung ist bis 21 Werkstage vor Seminarbeginn möglich. Danach wird die volle Teilnahmegebühr auch bei Nicht-Teilnahme fällig. Es gelten unsere »**Teilnahme- und Stornierungsbedingungen**«.

Teilnahmegebühr

Inbegriffen sind die Webinarunterlagen.

BVMed-Mitglieder

650,00 Euro | zzgl. MwSt. | pro Person

773,50 Euro | inkl. MwSt. | pro Person

Nicht-Mitglieder

730,00 Euro | zzgl. MwSt. | pro Person

868,70 Euro | inkl. MwSt. | pro Person

Die Rechnungslegung erfolgt nach Durchführung des Webinars, Fälligkeit nach Erhalt der Rechnung ohne jeden Abzug.

Änderungen/Anpassungen

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

Veranstalter

BVMed-Akademie

c/o Bundesverband Medizintechnologie e. V.

Georgenstraße 25, 10117 Berlin

Tel. | +49 30 246255-0

info@bvmed-akademie.de

www.bvmed-akademie.de