

Die Unternehmen der
Medizintechnologie
www.bvmed.de



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 | <i>Teilnehmerregistrierung</i> |
| 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 | <i>Mittagspause</i> |
| 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 | <i>Ende</i> |

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 Werktage 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