Die Unternehmen der
Medizintechnologie
www.bvmed.de



Basisseminar Verkaufstraining (2-Tages-Seminar)
06. und 07. Oktober 2026
DRIVE. Volkswagen Group Forum | Berlin

Kommunikative Kompetenz im medizinischen Vertriebsaußendienst

Verkaufsgespräche erfolgreich gestalten und besser kommunizieren

BVMed AKADEMIE

Kommunikative Kompetenz im medizinischen Vertriebsaußendienst

06. und 07. Oktober 2026 | Berlin

Übersicht

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 oder die Beste zu sein.

So befinden sich Verkäufer:innen 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:innen.

So sind beispielsweise im Vertriebsaußendienst der Gesundheitsbranche viele Mitarbeiter:innen aus den Lehrberufen der Kranken- und Altenpflege, Reha Technik, Diätassistenz etc. beschäftigt. Ein Verkaufstraining ist in deren Grundausbildung nicht vorgesehen. Im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit stehen das Wohl und die Fürsorge der Patient:innen. Zu den Stärken der Mitarbeiter:innen gehören, laut Umfragen unter den Führungskräften, die hohe Beratungskompetenz und das Fachwissen über Krankheitsbilder und die Pflege / Versorgung der Patient:innen. 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 Gesprächsauftakt**
Eröffnungsstatement mit der logischen Zustimmungskette (Makro-Mikro-Differenz). Was kann ich hier schon tun, um meine 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 die Kundschaft für sich erkennt.

> **Die Einwandbehandlung**
Einsatz der W-LAN-Technik (Wirken lassen / Loben/Lächeln / Antworten / Nachfragen).

> **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?

Zielgruppe

Die Veranstaltung richtet sich an Mitarbeitende im medizinischen Vertriebsaußendienst. Sowohl Mitarbeiter:innen mit wenig Verkaufserfahrung, als auch erfahrene Mitarbeiter:innen, die ihr Wissen auffrischen und mit neuen Ideen ergänzen möchten, sind herzlich willkommen.

Trainer

> **Holger Ohmann**
Business Trainer und Berater (BDVT),
Systemischer Business Coach (BDVT)
Development-4-You | Hausen

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.

> **Thorsten Giese**
Schauspieler
über 15 Jahre Erfahrung im Improvisationstheater, Theater-Turbine | Potsdam

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

Seminarbetreuung

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

Kommunikative Kompetenz im medizinischen Vertriebsaußendienst

06. und 07. Oktober 2026 | Berlin

Programm

06. Oktober 2026

08:30 Uhr Kaffee-Empfang

09:00 Uhr **Begrüßung der Teilnehmer:innen**

09:05 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

09:30 Uhr **Gesprächsauftakt mit der Makro-Mikro-Differenz (inkl. praktischer Übungen)** (Step 2)
- Was kann ich tun, um meine Interaktionspartner zu gewinnen / zu begeistern?

11:00 Uhr Kaffeepause

11:15 Uhr **Praktische Übungen zum Gesprächsauftakt**

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 Übung zur Eigenschaft-Nutzen-Brücke**

17:00 Uhr Ende des 1. Seminartages

07. Oktober 2026

09:00 Uhr **Reflexion des ersten Tages**

09:30 Uhr **Einwandbehandlung mit der W-LAN-Technik** (Step 5)
- W-LAN-Technik (Wirken lassen / Loben/Lächeln / Antworten / Nachfragen)

10:30 Uhr Kaffeepause

10:45 Uhr **Praktische Übungen zum Einsatz der W-LAN-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**

17:00 Uhr Ende der Veranstaltung

Ameldung bis 02.10.2026
online **| www.bvmed.de/verkaufstraining-26-10**

Die Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung möglich, für die Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail erhalten.
Die Teilnehmerzahl ist auf 14 Personen begrenzt.

Veranstalter
BVMed-Akademie
c/o Bundesverband Medizintechnologie e.V.
Georgenstraße 25, 10117 Berlin
Tel. | +49 30 246255-0 | **www.bvmed-akademie.de**

Veranstaltungsort
DRIVE Volkswagen Group Forum
Eingang: Unter den Linden 21a, 10117 Berlin
Raum: Berliner Dom (K4) im 1. OG

Teilnahmegebühr
Inbegriffen sind Mittagessen, Tagungsgetränke sowie die Veranstaltungsunterlagen.

BVMed-Mitglieder
1.184,05 € | pro Person | inkl. MwSt.
995,00 € | pro Person | zzgl. MwSt.

Nicht-Mitglieder
1.416,10 € | pro Person | inkl. MwSt.
1.190,00 €| pro Person | zzgl. MwSt.

Fällig nach Erhalt der Rechnung ohne jeden Abzug. Rechnungslegung erfolgt nach Durchführung der Veranstaltung.

Stornierung
Eine kostenfreie Stornierung ist bis spätestens 21 Werktage vor Veranstaltungsbeginn möglich.

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.