

Die Unternehmen der
Medizintechnologie
www.bvmed.de



Quelle: KI-generierte Illustration

Basisseminar Verkaufstraining (2-Tages-Seminar)
28. und 29. September 2027
BVMed-Akademie | Berlin

Kommunikative Kompetenz im medizinischen Vertriebsaußendienst

Verkaufsgespräche erfolgreich gestalten und besser kommunizieren

BV **Med**AKADEMIE

Kommunikative Kompetenz im medizinischen Vertriebsaußendienst

28. und 29. September 2027 | 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, Diätassistenten 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 Gesprächsaufakt**
Eröffnungstatement 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-sprächs-simulationen geübt und somit erfolgreich umgesetzt. Hiermit wird der Praxistransfer gesichert und für Nachhaltigkeit gesorgt. Dazu steht der professionelle Schauspieler als Spar-ringspartner zur Verfügung.

Seminarbetreuung

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

Kommunikative Kompetenz im medizinischen Vertriebsaußendienst

28. und 29. September 2027 | Berlin

Programm

28. September 2027

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	Gesprächsaufakt 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 Gesprächsaufakt
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

29. September 2027

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

Anmeldung bis 21.09.2027
online | www.bvmed.de/verkaufstraining-27-09

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

BVMed-Akademie | 5. Etage
Georgenstraße 25 | 10117 Berlin

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.