

Die Unternehmen der
Medizintechnik
www.bvmed.de



Basisseminar Verkaufstraining (2-Tages-Seminar)
15. und 16. Juni 2021
BVMed-Akademie | Berlin

Kommunikative Kompetenz im medizinischen Vertriebsaußendienst

Verkaufsgespräche erfolgreich gestalten und besser kommunizieren

Kommunikative Kompetenz im medizinischen Vertriebsaußendienst

15. und 16. Juni 2021 | 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?

Zielgruppe

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

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, TheaterTurbine | Leipzig

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 als Sparringspartner zur Verfügung.

Seminarbetreuung

- > **Heike Bullendorf**
Leiterin BVMed-Akademie
Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed) | Berlin

Kommunikative Kompetenz im medizinischen Vertriebsaußendienst

15. und 16. Juni 2021 | Berlin

Programm

15. Juni 2021

- 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 mit der Makro-Mikro-Differenz (inkl. praktischer Übungen)** (Step 2)
> Was kann ich tun, um meinen 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
- 19:00 Uhr **Get Together** | Gemeinsames Abendessen

16. Juni 2021

- 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**
- 17:00 Uhr Ende der Veranstaltung

Anmeldung bis 08.06.2020
online | www.bvmed.de/verkaufstraining2021

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

Veranstaltungsort

BVMed-Akademie
Raum Berlin
Reinhardtstraße 29b
10117 Berlin

Anfahrtsbeschreibung

Teilnahmegebühr

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

Veranstalter

BVMed-Akademie
c/o Bundesverband Medizintechnologie e. V.
Reinhardtstraße 29 b, 10117 Berlin
Tel. | +49 30 246255-0

www.bvmed-akademie.de

Stornierung

Eine kostenfreie Stornierung ist bis spätestens 5 Werktage vor Seminarbeginn 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.