

MEDTECH-SEMINARE.DE

Management-Seminare
und Fach-Workshops für
die Medizintechnik-Branche

1. Halbjahr 2012

Weitere Seminar-Angebote
finden Sie unter:

www.medtech-seminare.de

Konzept und Vorteile

Basis-Seminar für Einsteiger Produktmarketing

- Ein-Tages-Seminar am 8. März oder 13. Juni 2012
- Seminargebühr: 650,- EUR (zzgl. 19% MwSt.)
- Referenten: Sigrid Triebfürst; Praxisreferent/-in

Maximal 8 Teilnehmer

Seminarkonzeption

VORHER

Zielabfrage, Feinabstimmung
der Seminarinhalte, max. 8 Teilnehmer

WÄHREND

Fachlicher Input, Beratung,
Kreativ-Workshops, Gruppenübung

NACHHER

Seminarunterlagen, Fach-Coaching,
Info-Pool, Zertifikat

ZIEL

Ihre Vorteile

- Berücksichtigung **besonderer Rahmenbedingungen** der Medizintechnik-Branche (Kunden, Einkauf, Politik, Recht)
- **Teilnehmerbezogene** Seminarinhalte
- Hoch-qualifizierte **Trainer und Referenten** aus der **Medizintechnik**
- **Lösungsorientierung und Austausch** statt Frontalunterricht
- **Zugang** zum umfassenden „**Infopool**“ auf MEDTECH-SEMINARE.DE
- **Beratung, Coaching und Networking** nach dem Seminar
- Auch als **Inhouse-Seminar** umsetzbar

Zielgruppe

Geschäftsführung, Produktmanagement, Marketing

Inhalte

- SWOT- und Wettbewerbsanalyse: Tools für eine optimale Ausrichtung des Produktmarketings auf Ihren Produktmarkt
- Strukturierung von Kundenanforderungen mit der Kano-Analyse
- Marketing-Mix (7 P's) und dessen optimale Ausrichtung auf die Kaufprozesse Ihrer Kunden
- Planung und Umsetzung kreativer Markteinführungen
- Erfolgreiches Online-Marketing und Social Media Networking
- Marketingkommunikation und Heilmittelwerberecht (HWG)

Praxisbericht „Markteinführungsstrategie“

Thema: Erfolgreiche Planung und Umsetzung der Markteinführung eines Medizinproduktes

Referent/-in: Marketingleitung / (Senior-) Produktmanager aus der Medizintechnik-Branche*

Workshop „Produktnutzen-Analyse“

Durchführung einer Produktnutzen-Analyse zur Identifikation von Unique-Selling-Propositions (USPs) und Nutzenargumentation

* Bekanntgabe des Referenten / der Referentin auf www.medtech-seminare.de

▶ ANMELDUNG

Basis-Seminar für Einsteiger

Produktmanagement

- Zwei-Tages-Seminar am 20./21. März oder 2./3. Mai 2012
- Seminargebühr: 1250,- EUR (zzgl. 19% MwSt.)
- Referenten: Sigrid Triebfürst; Praxisreferent/-in

1. Seminar-Tag:

Medizinprodukte erfolgreich planen und im Markt positionieren

- Steuerung und Koordination im Produktmanagementprozess
- Management-Werkzeuge für eine effektive Zusammenarbeit mit verschiedenen Schnittstellen
- Analyse des Produkt-Portfolios und Produktmarktes (SWOT, Produktlebenszyklus, Wettbewerb, Porter's Five)
- Strukturierung von Kundenanforderungen mit der Kano-Analyse
- Differenzierung und Positionierung der Kundensegmente
- Target Costing und Target Pricing

Praxisbericht „Vertriebs-Support“

Thema: Strategien und Maßnahmen zur professionellen Unterstützung des Vertriebs

Referent/-in: Marketingleitung / (Senior-) Produktmanager aus der Medizintechnik-Branche*

Übung „Kreativitäts-Technik“

Entwicklung von neuen Produkt- und Service-Ideen (Value Added) zur Wettbewerbsdifferenzierung

2. Seminar-Tag:

Marketinginstrumente strukturiert und zielsicher auf den Markterfolg ausrichten

- Erfolgsrelevante Faktoren des Marketing-Mix (7 P's)
- Ausrichtung des Marketing-Mix auf den Kaufprozess Ihrer Kunden (Buying-Center)
- Optimale Marketingkommunikation über die strukturierte Analyse der Produktbenefits und USPs
- Preisbereitschaften und (Premium-) Preisstrategie
- Kundenbeziehungsmanagement über Kunden-Communities und Social Media-Netzwerke
- Planung und Kontrolle des Produkterfolges

Übung „Produkt-Marketing-Plan“

Erarbeitung eines Produkt-Marketing-Plans anhand ausgewählter praktischer Beispiele

Workshop „Soft-Skills“

Optimale Kommunikation mit verschiedenen Persönlichkeiten, z.B. „Vertrieb“, „Entwicklung“, „Kundentypen“

* Bekanntgabe des Referenten / der Referentin auf www.medtech-seminare.de

▶ ANMELDUNG

Aufbau-Tag für erfahrene Produktmanager

Visionäres Produktmanagement

- Ein-Tages-Seminar am 29. März oder 19. Juni 2012
- Seminargebühr: 650,- EUR (zzgl. 19% MwSt.)
- Referenten: Sigrid Triebfürst; Praxisreferent/-in

Inhalte

- Visionen als Treiber eines innovativen Medizintechnik-Unternehmens
- Motivation und Führung über Zielsystem und Zielformulierung
- Strategien für den erfolgreichen Ausbau von Marktanteilen
- Competitive Intelligence: Tools und Prozesse zur Erlangung von strategischen Wettbewerbsvorteilen
- Kundenorientierte Entwicklung über „Customer Integration“ und „Lead-User-Ansatz“
- Preisbereitschaft erzeugen durch Qualitätsführerschaft und Markenpolitik

Praxisbericht „Visionäres Management“

Thema: Unternehmerische Vision und Marketingstrategie

Referent/-in: Geschäftsführung, Marketingleitung oder (Senior-) Produktmanager aus der Medizintechnik-Branche*

Workshop „Soft-Skills“

Souveräne Verhandlungsführung und kompetenter Umgang mit Konflikten

Übung „Kreativitäts-Technik“

Entwicklung von neuen Produkt- und Service-Ideen (Value Added) zur Wettbewerbsdifferenzierung

* Bekanntgabe des Referenten/der Referentin auf www.medtech-seminare.de

▶ ANMELDUNG

Basis-Seminar

Medizinprodukte erfolgreich verkaufen

- Ein-Tages-Seminar am 22. Mai 2012
- Seminargebühr: 650,- EUR (zzgl. 19% MwSt.)
- Referenten: Sigrid Triebfürst; Praxisreferent/-in

Zielgruppe

Geschäftsführung, Vertrieb, Produktmanagement

Inhalte

- Einfluss von Rahmenbedingungen der Medizinprodukte-Branche auf Ihren Verkaufserfolg
- Strategien und Techniken für einen sukzessiven Kundenaufbau
- Die 6 Phasen des Verkaufsprozesses (Vorbereitung, Erster Eindruck, Bedarfsanalyse, Verhandlung, Letzter Eindruck, Nachbereitung)
- Erfolgskriterien in der Pre-Sales-, Sales- und After-Sales-Phase
- Perfekte Präsentation und Visualisierung beim Kunden
- Kundenpflege, Kundennetworking und Kundenbindung

Praxisbericht „Einkauf von Medizinprodukten“

Thema: Kaufprozesse von Medizinprodukten im Klinik- oder Einkaufsverbund, E-Procurement, Volumen- vs. Geräteeinkauf

Referent/-in: Verkaufsprofi aus der Medizintechnik-Branche*

Workshop „Soft-Skills“

Effektive Kommunikation und Verhandlung mit unterschiedlichen Kunden-Persönlichkeiten

Übung „Verkaufpsychologie“

Kreative Preisgespräche, Einwandbehandlung und Kunden-coaching

▶ ANMELDUNG

Wege der Kostenübernahme Ihres Medizinproduktes

- Ein-Tages-Seminar am 17. April und 28. Juni 2012
- Seminargebühr: 650,- EUR (zzgl. 19% MwSt.)
- Referenten: Dr. med. Olaf Pirk; Sigrid Triebfürst

Zielgruppe

Geschäftsführung, Strategisches Marketing, Produktentwicklung, Produktmanagement

Inhalte

- Überblick über die Hauptkostenträger im Gesundheitsmarkt: Gesetzliche und private Krankenversicherung (GKV und PKV)
- Prüfung von Nutzen, Notwendigkeit und Wirtschaftlichkeit durch den Hauptentscheider im Gesundheitssystem: G-BA
- Wege in den EBM und in die GOÄ für ambulante Leistungen
- Finanzierung im stationären Sektor: Die Rolle der DRGs (Fallpauschalen)
- Antrag von Zusatzentgelten beim InEK
- Kosten-/Nutzenbewertung von Medizinprodukten
- Der NUB-Status eines Medizinproduktes und Abbildung im OPS- und ICD-Katalog
- Die Rolle weiterer Institutionen wie IQWiG oder Bewertungsausschuss auf dem Weg zur Kostenübernahme
- Individuelle Wege zur Kostenübernahme von Medizinprodukten (Individualvereinbarung, IGV-Verträge)
- Implikationen zum Health Technology Assessment (HTA)

Workshop „Produktnutzen-Analyse“

Thema: Durchführung einer Produktnutzen-Analyse aus Kunden- und Kostenträger-Sicht

Referentin: Sigrid Triebfürst, medtech-seminare & coaching

▶ ANMELDUNG

Einstieg in den Medizinprodukte- Markt

- Ein-Tages-Seminar am 24. Mai 2012
- Seminargebühr: 810,- EUR (zzgl. 19% MwSt.)
- Referenten: Sigrid Triebfürst; 2 Praxisreferenten/-innen

Zielgruppe

Geschäftsführung, Produktmanagement, Vertrieb, Entwicklung

Inhalte

- Die Medizintechnik-Branche: gesundheitspolitische und rechtliche Rahmenbedingungen, Innovationstrends
- Medizinprodukterecht (EU und nationale Gesetzgebung)
- Informationsportale, Netzwerke, Online-Kommunikation
- Kundenorientierte Entwicklung über „Customer Integration“ und „Lead-User-Ansatz“
- Kaufprozesse und Buying-Center der Medizinprodukte-Kunden
- Bewährte Marketing-Tools in der Medizintechnik-Branche

Praxisbericht „Produktstrategie aus Sicht der F&E“

Thema: Strategisch bedeutende Überlegungen bei der Entwicklung und Anwendung von Medizinprodukten

Referent/-in: F&E-Manager / F&E-Berater aus der Medizintechnik-Branche*

Praxisbericht „Kostenerstattung von Medizinprodukten“

Thema: Kostenerstattung von Medizinprodukten im stationären und ambulanten Bereich

Referent/-in: Spezialisten (Berater, Trainer) im Bereich Kostenerstattung von Medizinprodukten*

* Bekanntgabe des Referenten / der Referentin auf www.medtech-seminare.de

▶ ANMELDUNG

Referenten

Sigrid Triebfürst

- Dipl. Betr. (FH), Schwerpunkt Marketing
- Gründerin des Seminarhauses MEDTECH-SEMINARE.DE
- Expertin für Marketing und Produktmanagement von Medizinprodukten
- 13 Jahre Praxiserfahrung im Marketing, Produktmanagement und Vertrieb von Medizinprodukten
- Lehrbeauftragte für Marketing und Rhetorik an der FHAM Erding
- Zertifiz. Business-Coach und Trainerin
- Akkreditierte Insights MDI® Beraterin



Referenten aus der Praxis

In jedem Seminar geben Unternehmer und Führungskräfte Einblick in ihr **Erfolgskonzept** zu ausgewählten Themen. Die Teilnehmer erhalten **wertvolle Tipps** und Antworten auf individuelle Fragen.

Hier eine Auswahl der **Referenten**, die in unseren Seminaren mitwirken: Dr. Olaf Pirk (Olaf Pirk Consult), Norbert Jandl (SMT Medical), Rüdiger Laupsien (Peter Brehm), Alexander Borek (Resorba Wundversorgung), Christian Steinmetz (Carefusion Germany), Klaus-Peter Kreuzer (Siemens Healthcare), Dr. Sven Pohl (Gambro Hospital).

Organisation und Teilnahmebedingungen

- Die Seminare werden mit maximal 8 Teilnehmern durchgeführt.
- Im Preis enthalten sind ein Fach- oder Führungs-Coaching nach dem Seminar (1,5 h), Seminarunterlagen, Ihre Teilnahmebestätigung und vollständige Verpflegung.
- Die Ein-Tages bzw. Zwei-Tages-Seminare starten um 9.00 Uhr und enden um 17.30 Uhr.
- Bei Bedarf senden wir Ihnen eine Liste nahe gelegener Unterkünfte zu.
- Informieren Sie sich bitte über unsere Teilnahme- und Rücktrittsbedingungen in den AGBs auf: www.medtech-seminare.de

Sigrid Triebfürst.
medtech-seminare & coaching

Weichselgarten 19
91058 Erlangen
Tel.: 0911-5181947
Fax: 0911-5181946
E-Mail: info@sigrid-triebfuerst.de
Web: www.sigrid-triebfuerst.de