

Seminar: Medizinprodukte erfolgreich verkaufen

Basiswissen für die zielgruppengerechte Verkaufsstrategie und -taktik

Termine: 18.11.2020; 09.03.2021

Inhouse-Seminar auf Anfrage

Verkäufer und Medizinprodukteberater bilden eine Schnittstelle zwischen Kunden und Unternehmen. Sie repräsentieren das Unternehmen nach außen. Umso wichtiger ist es, professionell mit Interessenten oder bestehenden Kunden umzugehen. Die Verkaufstätigkeit besteht aus Aufgaben in drei Phasen: **Kundenaufbau, Kundengespräch und Kundenbetreuung**. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Kunden sukzessive gewinnen, einen Kundenstamm begeisternd pflegen und diesen langfristig und effizient aufrechterhalten.

Über eine Persönlichkeitsanalyse wird Ihnen zum einen klar, wie Sie auf andere wirken und zum anderen, wie Sie auf bestimmte Persönlichkeiten reagieren. Eine wichtige Voraussetzung, um sich optimal auf ein Kundengespräch vorzubereiten.

Für das Verkaufsgespräch trainieren Sie interaktiv verbale (z.B. Fragetechniken) und nonverbale Kompetenzen (z.B. Körperhaltung). Die Trainerin Frau Triebfürst zeigt Ihnen, wie Sie auch in schwierigen Situationen (typisch sind z.B. „Preis zu hoch“ oder „der Wettbewerb ist besser“) Haltung bewahren und Interesse an Ihrem Produkt und Ihrem Unternehmen herstellen können. Die simulierten Gespräche werden – wenn gewünscht – mit der Videokamera aufgezeichnet und an den Teilnehmer übergeben.

Inhalte

- Rahmenbedingungen der Medizinprodukte-Branche und Verkaufserfolg
- Strategien und Techniken für einen sukzessiven Kundenaufbau
- Kundenbeziehungsmanagement (CRM) und Kundenbindung
- Die 6 Phasen des Verkaufsprozesses (Vorbereitung, Erster Eindruck, Bedarfsanalyse, Verhandlung, Letzter Eindruck, Nachbereitung) und deren Erfolgskriterien
- Perfekte Präsentation und Visualisierung beim Kunden
- Workshop "**Kaufprozess-Analyse**": Analyse der Phasen des Kaufprozesses Ihrer Kunden und Unterstützung der einzelnen Phasen durch Vertrieb und Marketing.
- Übungen "**Verkaufpsychologie**": Kreative Preisgespräche, Einwandbehandlung und Kundencoaching (wenn gewünscht mit Videokamera)
- Workshop "**Soft-Skills**": Die eigene Persönlichkeit anhand eines Kurz-Analysetools kennen lernen und effektiv mit verschiedenen Kundentypen kommunizieren.

Zusatzleistungen/Methodik

- Vor dem Seminar: Feinabstimmung der Seminarinhalte mit den Teilnehmern, Zielabfrage
- Im Seminar: 60% fachlicher Input, 40 % Übungsanteil und Workshops
- Maximal 7 Teilnehmer
- Ausführliche Seminar-Dokumentation (Inhaltsverzeichnis, Bebilderung, Fließtext, Quellenverzeichnis), weiterführende Literatur auf USB, Checklisten, Arbeitsvorlagen
- Ratgeber "Effektiv im Job" (Haufe-Verlag; Co-Autorin Sigrid Triebfürst)
- Nach dem Seminar: Nachgespräch nach ca. 3 Monaten

Zielgruppe

- Einsteiger im Vertrieb bzw. Verkauf (Medizinprodukteberater), Produktmanagement, Startups, Selbständige

Kosten

- 590,- EUR zzgl. gesetzlich gültiger MwSt. (Darin enthalten sind ein Seminartag, Seminar-Dokumentation, Teilnahmezertifikat und vollständige Verpflegung)

(Kombinationsangebot: 1590,- EUR zzgl. gesetzl. gültiger MwSt. bei Hinzubuchung des Simulationstrainings mit Schauspieler am Folgetag)

Dauer

- 9.00 - 17.00 Uhr

Ort

Sigrid Triebfürst. medtech-seminare & coaching
Am Wechselgarten 19
91058 Erlangen/ Tennenlohe
Tel. 0911-5181947
Mail: info@medtech-seminare.de

Bei Bedarf senden wir Ihnen eine Liste nahe gelegener Unterkünfte zu.