

Seminar: Medizinprodukte erfolgreich verkaufen I

Basiswissen für die zielgruppengerechte Verkaufsstrategie und -taktik (Stand 2019)

Termine: 26.03.; 24.09.2019; Inhouse-Termine auf Anfrage

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)
- Erfolgskriterien in der Pre-Sales-, Sales- und After-Sales-Phase
- 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.
- Übung mit Videokamera "Verkaufpsychologie": Kreative Preisgespräche, Einwandbehandlung und Kundencoaching
- Workshop "Soft-Skills": Die eigene Persönlichkeit anhand eines Kurz-Analysetools kennen lernen und effektiv mit verschiedenen Kundentypen kommunizieren.

Zusatzleistungen

- Vor dem Seminar: Feinabstimmung der Seminarinhalte mit den Teilnehmern, Zielabfrage
- Im Seminar: 40% fachlicher Input, 60 % Übungsanteil und Workshops
- Lösungsorientiertes Training mit max. 7 Teilnehmern
- Ausführliche Seminar-Dokumentation (Fließtext, Literatur, Literaturhinweise, Checklisten)
- Ratgeber "Effektiv im Job" (Haufe-Verlag; Co-Autorin Sigrid Triebfürst)
- Nach dem Seminar: Interaktion und Betreuung

Methoden

- Fachlicher Vortrag, Coaching, Intensiv-Workshops;
- Effektive Lehrmethoden

Zielgruppe

- Vertrieb, Produktmanagement, Geschäftsleitung, Startups

Kosten

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

Dauer

- 9.00 - 17.00 Uhr

Ort

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

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