

## Seminar: Medizinprodukte erfolgreich verkaufen II

Aktives Verkaufstraining mit Schauspieler Harald Bierlein-Neußinger (Stand 2019)

Termine: 07.05.; 22.10.2019; Inhouse-Termine auf Anfrage

### Inhalte

- Grundlagen der effektiven Kommunikation: Wie kommen Sie am besten zu Ihrem Ziel?
- Workshop "Soft-Skills": Die eigene und andere Persönlichkeiten anhand eines Kurz-Analysetools kennen lernen und effektiv mit verschiedenen Kundentypen kommunizieren.
- Simulationstraining mit Harald Bierlein (Schauspieler). Sie werden mit Persönlichkeiten konfrontiert, die in verschiedenen Situationen begegnen können. (z.B. Chefarzt, Medizintechnik, Einkaufsleiter, Krankenkasse, etc.)
- Simulation einer aus Ihrem Verkaufsalltag typisch kritischen Situation. Verschiedene Lösungswege werden spielerisch einstudiert.

### Zusatzleistungen

- Vor dem Seminar: Feinabstimmung der Seminarinhalte mit den Teilnehmern, Zielabfrage
- Im Seminar: 30% fachlicher Input, 70 % 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, Simulationstraining
- Effektive Lehrmethoden

### Zielgruppe

Erfahrene Mitarbeiter im Außendienst und alle, die den Umgang mit verschiedenen Kundenpersönlichkeiten unter Anwendung kreativer Methoden aus der Schauspielkunst lernen möchten.

### Kosten

950,- 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.