

Trainingsmethoden berücksichtigen die Zielsetzung und den Erfahrungsstand der Teilnehmenden

Ziele / Themen	Erfahrungen der Teilnehmer	Geeignete Trainingsmethode
Fachwissen <ul style="list-style-type: none"> • Medizinische Grundlagen • Neue Indikationen • Neue Studiendaten 	Gering bei den erforderlichen neuen Inhalten	Blended Learning: <ul style="list-style-type: none"> • vorgeschaltetes Online Training mit Selbstlerneinheiten • online Trainerbegleitung / Q&A • Interaktives Präsenztraining mit Übungen • Fokus: Inhalte beherrschen und Einsatz der Inhalte in der Kundenkommunikation
Verkauf(sgrundlagen) <ul style="list-style-type: none"> • Einstieg, Aufmerksamkeit gewinnen • Fragetechniken/Standortbestimmung/Bedarfsermittlung • Nutzenargumentation (motivorientiert) • Einwände • Bilanzierung • Abschlusstechniken 	Kommunikativ gering bis mittel	Präsenztraining/-Workshop <ul style="list-style-type: none"> • Interaktives Training mit Übungen • Gesprächssimulationen; Trainer/Teilnehmer in der Arztrolle • Talkshows • "Wargames" • Fokus: Verkaufskommunikation • optional: Vor- und Nachbereitung per App bzw. web-based Training
Nutzenargumentation in definierten Situationen oder bei bestimmten "Arzttypen" <ul style="list-style-type: none"> • Kommunikationspräferenzen • Motivanalyse und motivorientierte Nutzenargumentation 	Mittel bis hoch	Präsenz-Workshops mit Business Schauspielern <ul style="list-style-type: none"> • Kurze online Wdh: DISG/Insights mit Übungen • Input handlungsleitende Motive • Gesprächstraining mit Business Schauspielern, die in Arzt-/Apothekerrollen, DISG, Insights, Motiven und Feedback erfahren sind • Fokus: Hohe Übungsfrequenz; individuelle Ziele und Trainingssituationen der Teilnehmer • optional: Vor- und Nachbereitung per App bzw. web-based Training
Flexibel und nachhaltig mit Kunden kommunizieren <ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung der Marketingstrategie in realitätsnahen Situationen • Wahrnehmungs- und Analysefähigkeit • Flexibel auf Arzttyp und handlungsleitende Motive eingehen • Spezifische Nutzenargumentation und Einwandbehandlung • Nebeneffekt: Alignment mit der Marketingstrategie 	(mittel) bis hoch Anspruchsvolle Methode, da nahe an der Realität mit vielen Variablen (unbekannte Ärzte und Reaktionen) Professioneller Umgang mit Feedback erforderlich	Präsenz-Workshops mit echten Kunden <ul style="list-style-type: none"> • Gesprächstraining mit echten Kunden • Erst- und Folgegespräche trainieren • Dynamik bei Doppelbesuchen • Spezialthemen auf Wunsch der Mitarbeiter • Im Kleingruppenformat auch individuelles Kommunikationscoaching • Fokus: Umsetzung der Strategie in der "Realität" • optional: Vor- und Nachbereitung per App bzw. web-based Training
Individuelles Vertriebscoaching <ul style="list-style-type: none"> • Begleitbesuche • Tripplecoaching • Alignment mit der Marketing- und Vertriebsstrategie 	Hoch	Begleitbesuche/ Training on-the-Job <ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung von Trainingsinhalten in der Vertriebsrealität • Entlastung der Vertriebsvorgesetzten • individuelles Business Coaching • Fokus: Individuelle Entwicklung der Mitarbeiter • optional: Vor- und Nachbereitung per App bzw. web-based Training