

## Wer sein Gegenüber versteht, macht das bessere Angebot.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich bin leidenschaftlicher und erfahrener Klinikeinkäufer und überzeugt, dass gegenseitiges Verständnis die Grundlage für nachhaltig erfolgreiche Geschäftsbeziehungen ist. Hierfür biete ich Vertrieblern und Geschäftsleitungen **Schulungen, Workshops und Online-Sprechstunden** an.

In einem Tages-Workshop erarbeiten wir u.a., wie sich die Fragen und Probleme des Klinikeinkaufs in Bezug auf das Portfolio und das Angebot des Lieferanten darstellen:

- ✓ Woran **scheitern Verkäufe** und welche Potenziale bleiben bisher ungenutzt?
- ✓ Wie sind die **Entscheidungswege** in den Kliniken und wie muss der Lieferant sein Angebot anpassen?
- ✓ Für welche typischen Argumente braucht der Lieferant die **richtigen Antworten** und wie lauten diese?

Dabei geht es insbesondere darum,

- ⇒ die **Zusammenarbeit zwischen Einkauf, Einkaufsgesellschaft und Industrie** zu verstehen,
- ⇒ die verschiedenen **Zielgruppen** im Krankenhaus zielgerichtet anzusprechen,
- ⇒ den **Klinikeinkauf** besser zu verstehen und zu überzeugen,
- ⇒ das **Verhältnis zum Einkauf** zu optimieren und dadurch
- ⇒ **den eigenen Vertrieb effizienter zu gestalten.**

## Ihr Qualitäts-Check, mein Angebot:

In einem **kostenlosen 30-minütigen Telefon- oder Videotermin** prüfen Sie mich. Gemeinsam betrachten wir, wo Sie stehen und inwiefern Ihnen mein Workshop weiterhelfen kann.

Schreiben Sie mir eine E-Mail an [mueller@klinikeinkauf-verstehen.de](mailto:mueller@klinikeinkauf-verstehen.de) und vereinbaren Sie einen Termin. Oder rufen Sie mich unter 0171-1797452 an.

Ich freue mich auf unser Gespräch.

Mit freundlichen Grüßen



Rüdiger Müller