

„Klinikeinkauf verstehen und als Kunden gewinnen“

Was Sie schon immer über die Besonderheiten rund um den Klinikeinkauf erfahren wollten.

Schulung & Workshop
für Sales-/Außendienstmitarbeiter und Market Access Manager
im deutschen Gesundheitswesen

Kurse Nürnberg
Anmeldeschluss
bereits am
8.3.2020



Rüdiger Müller (Dipl.-Betriebswirt (FH) und Social BBA)

Langjährig erfolgreicher Leiter Klinikeinkauf und Bundesvorsitzender femak e.V.,
Coach und Fach-Referent rund um das Thema Klinikeinkauf.



Carmen Luger (Dipl.-Kauffrau WiWi und MVZ GF (IHK))

Erfahren im Verkauf und Vertrieb unterschiedlicher Produkte und Dienstleistungen
in der Healthcare Branche. Seit 2017 zusätzlich als Coach und Trainer tätig.

Ziele der Schulungen und Workshops sind u. a.:

- Sie lernen den Klinik-Einkauf zu verstehen.
- Sie bekommen ein Verständnis darüber, wie die Zusammenarbeit von Einkauf, Lieferant und Einkaufsgemeinschaft gestaltet sein kann.
- Sie erfahren, wie Sie die Ansprache von Klinik-Einkauf und anderen Zielgruppen in den Einrichtungen im Gesundheitswesen optimieren können.
- Ihnen wird vermittelt, welche Möglichkeiten zur Steigerung der Effizienz im Vertrieb bestehen.
- Es werden konkrete Beispiele an die Hand gegeben, wie die eigene Motivation im Vertriebszyklus hoch gehalten werden kann.

Fragestellungen sind diese und andere:

- Wie sind Entscheidungswege in den Kliniken und wie gestalte ich mein Angebot erfolgsversprechend?
- Warum komme ich über den Erstkontakt nicht hinaus? Warum komme ich nicht weiter?
- Für welche typischen Argumente brauche ich Antworten und wie lauten diese?
- Woran scheitern Verkäufe und welche Potenziale bleiben bisher ungenutzt?

Wir betrachten Ihre Erfolge & Herausforderungen, analysieren Potenziale, was Sie besser machen können – und wie.

Modul A

Vermittlung der Besonderheiten für eine erfolgreiche Ansprache der Zielgruppe Einkäufer in Einrichtungen des Gesundheitswesens mit dem Fokus auf klinikinterne Aspekte.

- Vormittag: **Klinikeinkauf intern**, u. a. mit folgenden Inhalten
 - Entscheidungswege in Kliniken und anderen Einrichtungen im Gesundheitswesen
 - Fragen und Herausforderungen, denen sich der Klinikeinkauf stellen muss

- Nachmittag: **Geeignete vertriebliche Aktivitäten**, u. a.
 - Erfolgsrelevante Parameter der vertrieblichen Tätigkeit
 - Unterschiede zum Vertrieb in anderen b2b-Märkten und was es dabei besonders zu beachten gilt
 - Was bedeutet Vertrieb 4.0, die Digitalisierung im Vertrieb für mich?

Modul B

Vertiefung und weitere Besonderheiten für eine erfolgreiche Ansprache der Zielgruppe Einkäufer in Einrichtungen des Gesundheitswesens.

- Vormittag: **Kooperationen im Klinikeinkauf**, u. a.
 - Die Formen einer optimalen Zusammenarbeit mit Einkaufsgesellschaft, Industrie und anderen Anbietern
 - Aus der Sicht des Klinikeinkaufs: die No-Gos der Lieferanten und wie man diese vermeidet

- Nachmittag: Workshop **„die Kunst vertrieblich erfolgreichen Handelns“**, u. a.
 - Kunden gewinnen und binden: Bausteine einer erfolgreichen Kontaktabwicklung, Gesprächsführung & Kontaktpflege
 - Web-Präsentationen: Einsatzmöglichkeiten und Besonderheiten – wie dringe ich zu meinem Gesprächspartner wirksam durch?
 - Tipps für die (Eigen-)Motivation während des Vertriebszyklus



Konditionen, Rahmenbedingungen, nächste Kurstermine in 2020:

■ Offene Kurse

Modul A	1 Tag	Nürnberg 20.04. / Fulda 13.05. / Düsseldorf 19.05. / Berlin 16.06.	465,-- Euro p. Teilnehmer*
Modul B	1 Tag	Nürnberg 21.04. / Fulda 14.05. / Düsseldorf 20.05. / Berlin 17.06.	465,-- Euro p. Teilnehmer*
Modul A + B	2 Tage	Nürnberg 20.+21.04. / Fulda 13.+14.05. / Düsseldorf 19.+20.05. / Berlin 16.+17.06.	840,-- Euro p. Teilnehmer*

■ Firmenkurse

Individueller Firmenkurs	2 Tage inhouse (beim Auftraggeber)	Preis nach Vorgespräch, gem. individuellem Angebot
--------------------------	------------------------------------	--

Die offenen Kurse Modul A und Modul B finden in modern ausgestatteten Seminarräumlichkeiten statt. Kurszeiten jeweils: 9 – 17 Uhr inkl. Pausen.

*Teilnehmerzahl je Kurs: mind. 6, max. 12 Personen.

Alle Preise sind netto, zzgl. der gültigen Mehrwertsteuer und enthalten:

- Kursteilnahme
- Kursunterlagen am Ende der Schulung (auf Wunsch des Teilnehmers Print und/oder Digital)
- Softgetränke, Kaffee und Tee während der Kurszeit
- Mittagessen (abhängig vom verfügbaren Angebot, Buffet oder à la carte)
- Kaffee-/Teepause am Nachmittag (abhängig vom verfügbaren Angebot z. B. mit Snacks, Kuchen, Obst, ...)

Kostenfreie Stornierung bis 6 Wochen vor Kursbeginn möglich. Danach kann eine Ersatzperson gemeldet werden.

2-Tages-Kurs: Bei Bedarf sind wir bei der Zimmerreservierung sehr gerne behilflich.

Der individuelle Firmenkurs findet in den Räumlichkeiten des Auftraggebers statt und ist unabhängig von der Teilnehmerzahl. Einzelheiten u. a. die konkreten Themen-Inhalte werden individuell mit dem Auftraggeber abgestimmt.

Rufen Sie an oder
schreiben Sie!
Wir freuen uns.

**Für Fragen und für die Kurs-Anmeldung
stehen wir Ihnen sehr gerne persönlich zur Verfügung!**

Rüdiger Müller

Inhaber

Unternehmensberatung
im Gesundheitswesen
Hofhausring 4
D-96342 Stockheim

Telefon +49 92 61 / 9 66 67 33
Mobil +49 1 71 / 1 79 74 52
E-Mail mueller@klinikeinkauf-verstehen.de
Internet www.klinikeinkauf-verstehen.de

Carmen Luger

Inhaberin

CLC Managementberatung
Erlenstraße 26
D-89077 Ulm

Telefon +49 7 31 / 3 99 66 41
Mobil +49 1 60 / 1 51 61 90
E-Mail c.luger@clc-managementberatung.de
Internet www.clc-managementberatung.de