



Alle passenden Trainings auf einen Blick

MSL, MEDICAL ADVISOR UND MEDIZINISCHE ABTEILUNGEN

## Trainings & Workshops

HOLISTISCH. ÜBERZEUGEND. SICHER.

## Dafür stehen wir



### **PARTNERSCHAFT AUF AUGENHÖHE**

Wir arbeiten nicht „für“, sondern mit dir – als Sparringspartner, Impulsgeber und Mitdenker.



### **INNOVATION TRIFFT ERFAHRUNG**

Mit frischen Ideen, kreativen und innovativen Tools und über 20 Jahren Erfahrung in Gesundheitswesen, Mittelstand und Industrie.



### **DER MENSCH IM MITTELPUNKT**

Haltung vor Technik. Vertrauen vor Methode. Entwicklung beginnt immer beim Menschen.

## Kontakt

**MOBIL +49 175 5978052**  
**INFO@SEMPERAVANTI.DE**

## SO ARBEITEN WIR

## Über uns

Wir holen dich individuell ab und nehmen dich mit in eine strukturiertere sowie effizientere und erfolgreichere Herangehensweise und praktische Umsetzung in deinem Arbeitsalltag.

Unsere Real Life Trainings und Coachings sind geprägt von authentischem, partnerschaftlichem Miteinander und einer entspannten, vertrauensvollen Arbeitsatmosphäre. Es darf nicht nur gelacht werden – es soll gelacht werden.

Unser Antrieb ist die gemeinsame Gestaltung deiner Zukunft und deines Erfolges.

Alle unsere TrainerInnen (zertifiziert nach §75 AMG), Coaches, ModeratorInnen und BeraterInnen haben langjährige Berufs- sowie eigene Führungserfahrung im deutschen Gesundheitswesen. Somit stehen authentische, kompetente und „kritische“ PartnerInnen an deiner Seite.



*Inhaber: Volker Böhning*

## WÄHLE DAS PASSENDE FORMAT

# Trainingsumsetzung

Wir bieten unsere Trainings in unterschiedlichen Formaten an. Sie sind als Face-To-Face-, Live Online-, Hybrid-, Podcast- oder Video-Training umsetzbar.

Wir eruiieren gemeinsam mit dir, welches Format für deine Situation am besten geeignet ist.



FACE-TO-FACE  
TRAINING



LIVE ONLINE  
TRAINING



HYBRID



VIDEO  
TRAINING



PODCAST  
TRAINING

## OPTIMALE GRUPPENGROSSE PRO TRAINING:

Min. 4 Personen – max. 12 Personen

## DU ENTSCHIEDEST

# Trainingsstufen

Viele unserer Trainings sind in drei Trainingsstufen aufgeteilt, die aufeinander aufbauen:

**BASIC** , **ADVANCED** und **PROFESSIONAL** .

Optimalerweise startest du mit unserem **Basic-Training**, belegst darauffolgend unser **Advanced-Training** und abschließend unser **Professional-Training**.





## REAL-LIFE-TRAINING

Alle unsere Trainings/Workshops beinhalten Praxis-Exkurse – also realitätsnahe, authentische Szenario-Übungen.

## NACHHALTIGE WIRKUNG

# Trainingsablauf

Unsere Trainings sind so konzipiert, dass sie aufeinander aufbauend jeweils aus einem Wechsel zwischen interaktivem Training sowie Umsetzungs- und Selbststudienphasen bestehen.

Bereits vor dem ersten Training findet ggf. ein 60-90 minütiges **Kick-Off-Meeting** statt. Dieses dient der gezielten Vorbereitung der Teilnehmenden, dem gegenseitigen Kennenlernen und der Klärung offener Fragen.

Unsere Trainings beginnen zumeist mit den **Selbststudienphasen**, für die die Teilnehmenden von uns ein **Pre-Read** mit Impulsen und Aufgaben erhalten. Diese bearbeiten die Teilnehmenden eigenständig und bereiten sich damit auf das im Anschluss folgende Training vor.

In den Pre-Read + Selbststudienphasen steht bei Fragen der/die TrainerIn jederzeit zur Verfügung.

Darauf folgt das eigentliche Training, dessen Inhalte auf Basis deiner Wünsche ganz individuell konzipiert werden. Die in dieser Broschüre jeweils aufgeführten Ziele und Inhalte sind beispielhaft.

Abschluss des Trainingsprozesses ist das sog. **Best Practice Café**, das vor allem häufig zur Sicherung der Nachhaltigkeit eingesetzt wird. Dieses findet ca. 3 Wochen nach dem letzten Training statt. In dieser ca. 60-90 minütigen **Live Online Session** tauschen die Teilnehmenden ihre „Best Practices“ aus. **Frei nach dem Motto: von- und miteinander lernen.**

Nach dem Best Practice Café kann nach Bedarf ein **Refresh** nachgeschaltet werden. Es dient dem interaktiven Vertiefen des bisher Gelernten zur Sicherung der Nachhaltigkeit.

# Inhaltsverzeichnis

## SPEZIALTRAININGS

|   |          |
|---|----------|
| Der/die holistische MSL/<br>Medical Advisor ..... | S. 6/7   |
| Trusted Associate .....                           | S. 8-10  |
| Meine Rolle als MSL/<br>Medical Advisor .....     | S. 11    |
| Zwischen KundenfreundIn<br>und ChallengerIn ..... | S. 12-15 |

## KOMMUNIKATION

|                                   |          |
|-----------------------------------|----------|
| Rhetorik .....                    | S. 16/17 |
| Telefontraining/-coaching .....   | S. 18/19 |
| Moderation .....                  | S. 20/21 |
| Data Discussion Meeting I + II .. | S. 22-24 |

|  |          |
|--|----------|
| Verbindliches<br>Kundengespräch .....            | S. 25/26 |
| Business Storytelling .....                      | S. 27/28 |
| Wertschätzend und souverän<br>„nein“ sagen ..... | S. 29/30 |

## FÜHRUNG

|                        |         |
|------------------------|---------|
| Laterale Führung ..... | S.31/32 |
|------------------------|---------|

## MANAGEMENT

|                         |          |
|-------------------------|----------|
| Projektmanagement ..... | S. 33/34 |
|-------------------------|----------|

## COACHING

|                      |       |
|----------------------|-------|
| Field Coaching ..... | S. 35 |
|----------------------|-------|



**PERSPEKTIVEN  
BETRACHTEN.**

## Der/die holistische MSL/Medical Advisor

Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE



HYBRID

## BASIC THEMENSCHWERPUNKTE

2 TAGE

- Meine Rolle als MSL  
*Zwischen BeziehungsmanagerIn und ChallengerIn*
- Die 4 MSL-Typen
- Starkes Wording – sichere Körpersprache – feste Sprache
- Typologie der KundInnen erkennen und dementsprechend im Gespräch vorgehen (DISG, Insights, ...)
- Meine Grundhaltung und Authentizität im Kundengespräch
- Aus der Komfort-Zone in die Komm-Vor-Zone  
*Wertschätzend und partnerzentriert*
- Lernmodell nach A. Bandura + Adoption Ladder  
*Oder: Darum sind Redundanzen so wichtig*
- Gezieltes und wirksames Hinterfragen
- Trichtertechnik des Hinterfragens
- 2 Achsen-Modell des Hinterfragens
- Sichere Führung und Lenkung des Kundengesprächs
- Meine Meinung souverän vorstellen und damit challengen
- Was ist eine Debatte und wie starte ich sie?
- Spannungskurve im Kundengespräch mit der gezielten „Knackpunktfrage“
- Perspektivwechsel  
*Die Welt aus Sicht der KundInnen betrachten*

## ADVANCED THEMENSCHWERPUNKTE

2 TAGE

- Business Storytelling **BASICS**
- Einsatz von präattentiven Merkmalen  
*Damit die „key message“ sofort ins Auge fällt*
- Emotionale Momente im Gespräch einsetzen
- Wertschätzendes „Sezieren“ der unterschiedlichen Meinungen zwischen Arzt/Ärztin und MSL/Medical Advisor
- 6+1 Möglichkeiten des Überzeugens  
*(n. Prof. R.B. Cialdini)*
- 5 Stufen der Einwandlösung
- Das wertschätzende 5-W-Gespräch
- Einwände wertschätzend und souverän angehen  
*z.B. mit dem wertschätzenden 5-W-Gespräch*
- Die „Wie muss es sein?“-Frage gezielt in der Anwendung
- Signale des Konsens erkennen und gleich nutzen
- Signale des Dissens erkennen und konstruktiv mit umgehen
- Signale der Ambivalenz erkennen und souverän lenken



# GUTE BEZIEHUNGEN MIT MEHRWERT.

ALS PARTNER:IN AUF AUGENHÖHE

Trusted Associate

Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE

Im Zentrum dieses Trainings steht die Transformation von der Informationsquelle hin zum/r echten PartnerIn auf Augenhöhe.

Im Training lernst du, wie du Vertrauen aufbaust, Mehrwert sichtbar machst und in Diskussionen souverän auftrittst.

Dabei verbinden wir Mindset-Arbeit mit wissenschaftlich fundierten Methoden (u. a. Robert B. Cialdini, Albert Bandura, Amy Edmondson) und praxisnahen Übungen.

## ZIELE DES BASIC TRAININGS

Die Teilnehmenden verstehen die Philosophie des „Trusted Associate“, reflektieren ihre eigene Rolle als MSL kritisch und entwickeln kommunikative, empathische und vertrauensbildende Kompetenzen, um langfristige, wissenschaftlich fundierte Beziehungen zu Key Stakeholdern zu intensivieren und auf Augenhöhe zu kommunizieren.

### BASIC PRE-READ

- **Reflexion:** In welchen Situationen habe ich bereits wie ein Trusted Associate agiert?
- **Impulstext:** Was bedeutet „Trusted Associate“ eigentlich?
- **Analyse:** Wo werde ich noch als Datenlieferant wahrgenommen?
- **Vorbereitung:** Bringe ein reales Arztgespräch mit, das im Training bearbeitet werden kann.

### BASIC THEMENSCHWERPUNKTE

#### 1,5 TAGE Die Philosophie des Trusted Associate

- Rolle & Selbstverständnis als Trusted Associate
- Vertrauen aufbauen & psychologische Sicherheit
- Fragetechniken & Gesprächslenkung
- Trusted-Associate-Canvas als Praxis-Tool



## ZIELE DES ADVANCED TRAININGS

Die Teilnehmenden vertiefen ihre Fähigkeit, als strategische, vertrauenswürdige PartnerInnen auf höchstem wissenschaftlichen Niveau zu agieren. Sie lernen, aus ihrer Rolle heraus Einfluss zu nehmen, Stakeholder-Ökosysteme zu verstehen und gemeinsam mit ÄrztInnen, Market Access und weiteren Stakeholdern echten crossfunktionalen wissenschaftlichen Mehrwert zu gestalten.

### ADVANCED PRE-READ

- **Reflexion:** Welche Elemente aus dem Basic-Training habe ich bereits angewandt?
- **Impulstext:** Auf Augenhöhe in herausfordernden Situationen
- **Vorbereitung:** Notiere ein Beispiel, wo du in einer Diskussion Mehrwert schaffen wolltest, es dir aber schwerfiel.
- **Aufgabe:** Sammle eine Gesprächssituation, in der Storytelling oder Debating hilfreich gewesen wäre.

### ADVANCED THEMENSCHWERPUNKTE

1,5 TAGE

Fähigkeiten vertiefen

- Value-Driven-Alignment
- Account- und Stakeholder-Management
- Impactful Debating & Argumentationsstärke
- Business & Data Storytelling
- Crossfunktionales Arbeiten im Netzwerk
- Trusted-Associate-Canvas  
*Vertiefung und Anwendung*

## DIE BASIS FÜR MEIN ROLLENVERSTÄNDNIS

# Die Rolle als MSL/Medical Advisor

### Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE

### THEMENSCHWERPUNKTE

2 TAGE

- Meine Rolle als MSL/Medical Advisor
- Mein Selbstverständnis
- Erwartungen an mich, meine KollegInnen, meine Führungskraft
- Mein Purpose – mein „Why“
- Meine Motivation für meinen Job
- Meine Leistungsbereitschaft
- Meine Ziele – meine Verantwortlichkeiten
- Mein Schnittstellenmanagement – meine Netzwerke
- Arbeiten im Team

**MIT SICHERHEIT  
ERFOLG FÜR ALLE.**



**MEHR IMPACT.  
MEHR RELEVANZ.  
MEHR VERTRAUEN.**

**WERTSCHÄTZEND CHALLENGEN –  
WISSENSCHAFTLICH ÜBERZEUGEN – BEZIEHUNGEN STÄRKEN**

**Zwischen KundenfreundIn  
und ChallengerIn**

MSL und Medical Advisor bewegen sich täglich in einem Spannungsfeld: Nähe zu KundInnen aufbauen und gleichzeitig neue Perspektiven setzen.

Viele Gespräche bleiben jedoch zu „harmonisch“, dabei werden relevante Impulse nicht gesetzt, kritische Diskussionen vermieden und Potenziale nicht gehoben.

### DIE FOLGEN:

- Wissenschaftlicher Mehrwert bleibt unterhalb der Möglichkeiten.
- Gespräche bleiben oberflächlich.
- Echte Differenzierung gegenüber MitbewerberInnen fehlt.

Dieses Training stärkt gezielt die Fähigkeit, wertschätzend zu challengen, ohne die Beziehung zu gefährden – sondern im Gegenteil: sie zu vertiefen. Es vermittelt dir eine Balance zwischen Beziehung und inhaltlicher Führung.

### Wir empfehlen:



### NACH DEM TRAINING SIND MSL IN DER LAGE ...

- ... Gespräche aktiv zu führen statt nur zu begleiten.
- ... wissenschaftliche Diskussionen auf Augenhöhe zu initiieren.
- ... relevante Impulse zu setzen, die beim Arzt Wirkung zeigen.
- ... Beziehungen nicht nur zu pflegen, sondern zu vertiefen.
- ... sich klar vom Wettbewerb zu differenzieren.



BASIC

## THEMENSCHWERPUNKTE

2 TAGE

**1. Die eigene Rolle verstehen und wirksam positionieren**

- Meine Rolle als MSL/Medical Advisor zwischen KundenfreundIn und ChallengerIn
- Das Spannungsfeld  
*Beziehung vs. wissenschaftliche Führung*
- Die Gefahr des/r „reinen KundenfreundIn“
- Die Gefahr des/r „zu harten ChallengerIn“

**2. Mindset & Haltung**

- Vom/n InformationsgeberIn zum/r ImpulsgeberIn
- Challenger-Mindset im Medical-Kontext
- Wissenschaftlich fundiert – klar positioniert
- Sicherheit im eigenen Standpunkt entwickeln

**3. Die 3 Ebenen wirksamer MSL-Kommunikation**

- I AM – Wer bin ich im Gespräch?  
*(Haltung & Präsenz)*
- I BELIEVE – Wofür stehe ich fachlich?  
*(Überzeugung & Klarheit)*
- I CHALLENGE – Wie setze ich Impulse?  
*(Führung im Gespräch)*

**4. Beziehungsaufbau als Grundlage für Challenger-Kommunikation**

- Vertrauen gezielt aufbauen
- Psychologische Sicherheit im Gespräch erzeugen
- Nähe und Distanz bewusst steuern

**5. Gesprächsführung im Spannungsfeld**

- Einstieg ins Gespräch mit Agenda & Zielklarheit
- Gespräch aktiv lenken – ohne Dominanz
- Von Small Talk zu relevanter Diskussion

**6. Fragetechniken als Schlüsselkompetenz**

- Horizontales vs. vertikales Hinterfragen
- Trichtertechnik gezielt einsetzen
- Denkprozesse beim Arzt anstoßen

**7. Praxisübungen**

- Realitätsnahe Gesprächssimulationen
- Typische MSL-Situationen aus dem Alltag
- Feedback auf Haltung, Wirkung und Sprache

ADVANCED

## THEMENSCHWERPUNKTE

2 TAGE

Wertschätzend challengen und wissenschaftlich führen

### 1. I CHALLENGE – Die Königsdisziplin

- Was bedeutet „challengen“ im Medical-Kontext wirklich?
- Unterschied: Konfrontation vs. konstruktive Irritation
- Der richtige Moment für den Impuls

### 2. Debatte statt Monolog

- Was ist eine wissenschaftliche Debatte?
- Wie starte ich eine Diskussion auf Augenhöhe?
- Gesprächsdynamiken aktiv gestalten

### 3. Die „Knackpunktfrage“

- Gespräche gezielt zuspitzen
- Relevanz erzeugen
- Den Wendepunkt im Gespräch nutzen

### 4. Einwände als Chance nutzen

- Einwände erkennen und aktiv suchen
- Wertschätzendes „Sezieren“ von Meinungen
- Ambivalenz sichtbar machen und auflösen

### 5. Überzeugung auf wissenschaftlicher Basis

- Einsatz von Cialdini-Prinzipien im Medical-Kontext
- Daten emotional und strukturiert platzieren
- Perspektivwechsel gezielt einsetzen

### 6. Signale im Gespräch lesen und nutzen

- Konsens erkennen und verstärken
- Dissens erkennen und konstruktiv nutzen
- Ambivalenz erkennen und lenken

### 7. Schwierige Situationen souverän meistern

- Widerstand von KOLs
- Dominante Gesprächspartner
- Skepsis gegenüber Daten

### 8. Praxis-Exzellenz

- Intensives Rollenspiel mit Real Cases
- Challenging-Sequenzen trainieren
- Individuelles Feedback auf persönliches Wirkprofil



**GEKONNT  
PRÄSENTIERT.**

## ÜBERZEUGEND UND ZUHÖRERORIENTIERT

# Rhetorik

Gute Reden, ob geplant oder spontan, leben von rhetorischen Kniffen und dem gekonnten Einsatz von Körpersprache. Wer sein Publikum begeistert, der wird gehört, kommt schneller zum Ziel und leitet erfolgreich Präsentationen, Veranstaltungen, Meetings und Teams.

### FOLGENDE FRAGEN WERDEN U.A. IM TRAINING BEANTWORTET:

- Wie wirke ich sicher und souverän?
- Wie variere ich meine Stimme im Tempo, in der Tonhöhe und Melodie?
- Wie sieht die optimale Körperhaltung aus?
- Wie gehe ich mit (kritischen) Fragen um?

### Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE



HYBRID

## BASIC

## THEMENSCHWERPUNKTE

1,5 TAGE

## Gekonnt präsentieren

- Authentische, verständliche und strukturierte Präsentation
- Überzeugend im Auftritt
- Wirkmechanismen im Zusammenspiel  
*Inhalt, Tonalität, Körpersprache*
- Zielgerichteter Einsatz von Körpersprache
- Stark und charismatisch in der Stimme  
*Höhe, Lautstärke, Melodie, Tempi*
- Leitfragen-Algorithmus  
*Die vorbereitende Checkliste*
- Rhetorische Stilmittel  
*Grundlagen und Einsatz*
- Die gezielte Pause  
*Das bringt Souveränität und verstärkt meine Argumentation*
- Medieneinsatz und Visualisierung  
*Botschaften greifbar machen*
- Aufbereitung komplexer Sachverhalte  
*Der Erfolg entsteht mit der präzisen Vorbereitung*
- Kommunikationsbrücke  
*Eine Verbindung zum Publikum herstellen*
- Positiver Umgang mit Lampenfieber
- Meine persönlichen „Next Steps“

## ADVANCED

## THEMENSCHWERPUNKTE

1,5 TAGE

## Sicher vorbereitet

- Situative Übungen
- Das Publikum interaktiv einbinden
- Krisenmanagement  
*Toolbox zum professionellen Umgang mit Pannen und Kritik*
- Umgang mit kritischen Fragen
- Störer im Publikum
- Grundlagen der Moderation  
*Diskussionen nach einer Präsentation zielführend lenken*
- Fragetechniken als Stilmittel
- Sensitive Wahrnehmung des Publikums  
*Zuhörer-Emotionen deuten und nutzen*
- Souveränitätssteigerung  
*Selbstbewusstes Auftreten, kluge Reaktionen*

**Wir empfehlen hierzu passend  
unser Kommunikationstraining:  
[semperavanti.de/training/kommunikation](https://semperavanti.de/training/kommunikation)**



**OPTIMIERT.  
EFFEKTIV.  
KOMPETENT.**

## KOMPETENT UND AUF DEN PUNKT

# Telefontraining/ -coaching

Die effektive Kommunikation mit FachärztInnen, die Vorstellung von Studien, die Ausgabe von Kongresseinladungen und die Einbindung von PatientInnen in klinische Studien sind allesamt entscheidende Faktoren für den Erfolg in diesem hochspezialisierten Bereich der Pharmaindustrie und Medizintechnik

Unser bevorstehendes Training, das sich auf effektive Gesprächsführung am Telefon, Kundenbeziehungsmanagement und den Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen konzentriert, wurde entwickelt, um MSL und Medical Advisor bei der Bewältigung dieser Herausforderungen zu unterstützen.

Unsere Vision ist es, die Qualität der Interaktionen zwischen MSL/Medical Advisor und (Fach) ÄrztInnen zu verbessern und somit einen positiven Einfluss auf die Patientenversorgung und die Fortschritte in der medizinischen Forschung zu haben.

### Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE



HYBRID

**THEORIE THEMENSCHWERPUNKTE**
**1 TAG**
**Authentisch und zielführend**

- 10 wichtigste Telefonregeln  
*Basis des Erfolges*
- Effektive Gesprächsführung am Telefon  
*Die Botschaften klar und präzise vermitteln  
Und das mitaktiven Zuhörererkennung  
und gezieltem Einsatz von Fragetechniken*
- Kundenbeziehungsmanagement  
*Über den Telefoncall die Beziehung optimieren  
(n. Prof. Cialdini)*
- Telefoncall strategisch im  
Omni-Channel-Management einsetzen  
*Alle Kanäle werden in zielführender  
Art und Weise bedient*
- Spannungskurve im Telefoncall vs. F2F-Call  
*Einsatz von Agendasetting – Zielformulierung –  
Überleitungsfrage mit Commitmentgenerierung*
- Gezielt „auf den Punkt kommen“  
*Das knackige Telefongespräch*

**THEORIE & PRAXIS THEMENSCHWERPUNKTE**
**1 TAG**
**An deinem Arbeitsplatz**

- Souveräner Umgang mit  
herausfordernden Situationen  
*- Einsatz des 5 Stufen Modells der Einwandlösung  
- Das wertschätzende 5-W-Gespräch im Einsatz*
- Vorbereitung mit dem Telefonscript  
*Das bringt Sicherheit und Souveränität –  
und ca. 65% des Erfolges*
- Aus dem Telefoncall in den Webcall  
*Handwerklich den Switch gestalten*
- Elevator Pitch oder: In 20 Sekunden  
das Wichtigste überbringen  
*Und im Anschluss die Überleitungsfrage*
- Überzeugungsarbeit am Telefon  
*Was hat Prof. Robert B. Cialdini damit zu tun?*
- Praxisnahe sequenzielle Übungen  
*Übungen am real existierenden Fall – und das  
wird nach dem Training in die Tat umgesetzt*


**COACHING ON THE JOB**

**Wir vermitteln dir theoretische und praktische Inhalte direkt in deinem Arbeitsumfeld.**

## MEETINGS UND DISKUSSIONEN INTERAKTIV LENKEN UND FÜHREN

# Moderation

Mit unserem Moderationstraining voller Interaktivität, praktischen Übungen und Fallstudien, steigerst du deine Fähigkeiten an Effektivität und Einfluss und stärkst gleichzeitig deine Führungskompetenzen in Meetings und Diskussionen.

Wir vermitteln dir, wie du produktiver, begeisternder und inspirierender bist, Gruppendynamiken lenkst, Konflikte meisterst, kreative Lösungen hervorbringst und somit auf höchstem Niveau moderierst.

### Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE



HYBRID

**BASIC THEMENSCHWERPUNKTE****1 TAG Das Fundament**

- Einführung Moderation  
*Bedeutung für erfolgreiche Meetings*
- Grundprinzipien und Techniken der Moderation
- Planung und Erstellung des Moderationsleitfadens  
*Das Drehbuch*
- Effektive Leitung von Gruppendiskussionen und Meetings
- Rollen und Verantwortlichkeiten eines/r ModeratorIn
- Stärkung der Präsentationsfähigkeiten und des Selbstbewusstseins vor Publikum
- Strukturieren und Planen von Meetings
- Kommunikationstechniken und aktives Zuhören
- Gezielte Steuerung von Gesprächen und Diskussionen

# INSPIRIEREN UND LENKEN.

**ADVANCED THEMENSCHWERPUNKTE****1 TAG Souverän in „heißen“ Situationen**

- Innovative Techniken und Tools für anspruchsvolle Moderationssituationen
- Fortgeschrittene Moderationstechniken und Methoden
- Strategien zur Steigerung der Gruppenkreativität und -produktivität  
*Mein Einfluss auf die TeilnehmerInnen*
- Strategien zur Konfliktlösung und Förderung einer positiven Gruppendynamik
- Umgang mit schwierigen Situationen und Konflikten
- Effektive Nutzung von digitalen Medien und Technologien in der Moderation **BASICS**
- Einsatz von visuellen Hilfsmitteln und Präsentationstools
- Moderation von virtuellen Meetings und webbasierten Workshops
- Moderation von Brainstorming-Sitzungen und Entscheidungsfindungsprozessen

Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE



HYBRID

VORBEREITUNG UND PRÄSENTORIK

# Data Discussion Workshops I

ZAHLEN, DATEN UND FAKTEN AUFBEREITEN  
UND STARK KOMMUNIZIEREN

COMPLIANCE-  
KONFORM.

## Ziele

- Evaluation und Adaption des aktuellen Speaker-Slidekit in Hinblick auf „Praxistauglichkeit“
- Korrektur und Optimierung der aktuellen Slides
- Identifizierung fehlender Slides zu „Zahlen, Daten, Fakten“
- Entwicklung einer oder mehrerer Präsentationen durch die externen ExpertInnen anhand der Charts seitens der Medizin (z.B. EMEA) für das jeweilige Unternehmen
- Aufbau eines Referentenpools zur Sicherstellung einer kompetenten Vermittlung der Studiendaten (Scientific Narrative)
- Vertiefender Wissenstransfer von fachlichen Informationen zwischen den externen ExpertInnen (z.B. Rising Stars) und der medizinischen Abteilung

### SCHRITT 1:

#### WORKSHOPVORBEREITUNG

- Gesamter Einladungsprozess
- Versenden des Slidekits mit präziser Nennung der Vorbereitungsaufgaben  
*Ziel: externe ExpertInnen bereiten den Workshop bereits zu Hause vor*
- Screening aller Charts
- Kritische Begutachtung der Charts
- 1. Chartkorrektur
- Ergänzung fehlender Charts

### SCHRITT 2:

#### UMSETZUNG REGIONAL MODERierter WORKSHOPS

- Impulsvortrag zu ex- oder internen Key Note SpeakerInnen durch Medical Advisor/MSL mit anschl., kurzer Diskussion und Feedbackrunde
- Bewertung des aktuellen Referenten-Slidekits auf Praxistauglichkeit
- Anregungen zur Weiterentwicklung/ Optimierung der Slides
- Ausarbeitung der „passgenauen“ Vorträge auf Basis des Scientific Narrative
- Erarbeiten des passgenauen Storyflow
- Überprüfung der Praktikabilität in gegenseitigen Präsentationsübungen in kleinen Gruppen unter interaktiver Optimierung (z.B. Präsentorik) sowie Impulsinformationen seitens des Moderators
- Iteratives Finales Finetuning der Charts



## MODERATION

# Data Discussion Workshops II

**ERSTELLUNG DES MODERATORENLEITFADENS  
MIT PRÄZISER PLANUNG UND PRÜFUNG AUF  
KONSISTENZ**

**Wir empfehlen:**



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE



HYBRID

## THEMENSCHWERPUNKTE

**1,5 TAGE**

- Für die nach der Präsentation durchzuführenden Moderation erstellen die HCP einen präzisen Moderationsleitfaden, der auch direkt live auf Konsistenz und umsetzbarkeit geprüft wird.
- Ablaufplan (grob)
- Moderation
- Moderationsleitfaden
- Erstellung des Moderationsleitfadens
- Umsetzung des Moderationsleitfadens direkt in die Praxis
- Feedbackprozess mit anschließender Optimierung



Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE



HYBRID

**KUND:INNEN ERKENNEN  
– FÜHRUNG ÜBERNEHMEN**

Verbindliches  
Kundengespräch

**KUNDINNEN  
VERSTEHEN.**

**BASIC THEMENSCHWERPUNKTE****1 TAG Prozesse begreifen**

- Die 8 Stufen im KundInnenprozess:
  1. *Vorbereitung*
  2. *Gesprächseinstieg mit „warming up“*
  3. *Bedürfnisse ermitteln und hinterfragen – horizontal und vertikal*
  4. *Zahlen – Daten – Fakten mit anschließender Überleitungsfrage*
  5. *Einwände „ja“ oder „nein“?*
  6. *Meine verbindliche Vereinbarung und „next steps“ bis zum nächsten Besuch*
  7. *Nachbereitung*
  8. *Nachhaltigkeitskontakt*
- Meine Grundhaltung im Gespräch  
*Basis für den Erfolg*
- Meine Gesprächsführung –  
Starkes Fragen und aktives Hinhören  
*So gebe ich dem Gespräch gezielt die richtige Richtung*
- Mein vorbereitetes Gespräch in der Übung
- Einführung in das persolog® D.I.S.G. Modell

Die im Basic-Training erlernten Fertigkeiten werden hier vertiefend geübt und intensiviert.

Hier probst du realitätsnahe Gespräche mit professionell ausgebildeten SeminarschauspielerInnen, die in die Arztrolle schlüpfen und/oder mit eingeladenen sog. „Echt-ÄrztInnen“, die in Ihrer ureigensten Rolle bleiben. Damit holen wir die Realität in den Seminarraum.

**ADVANCED THEMENSCHWERPUNKTE****1 TAG Perspektiven wechsel**

- Gesprächsvorbereitung
- Übung im Trockenlauf
- Übung mit Seminarschauspielern oder mit „Echt-Ärzten“
- Auf Wunsch: Liveübertragung (mit Video) der Gespräche in den Nachbarraum  
*Bietet Ihren KollegInnen die Möglichkeit, zu beobachten und gezielt Feedback zu geben*
- Teamentwicklung  
*Intensives von- und miteinander Lernen*
- D.I.S.G. Modell in intensiver Anwendung

## FAKTEN OPTISCH ATTRAKTIV UND EMOTIONAL PRÄSENTIEREN

# Business Storytelling

Das Geschichtenerzählen ist seit ca. 40.000 Jahren ein wichtiger Bestandteil der Gesellschaft. Geschichten helfen dabei, komplexe Sachverhalte einfacher und nachhaltiger zu verstehen und Emotionen zu wecken.

Prof. Jennifer Aaker (Univ. of California) hat in ihren Studien herausgefunden, dass durch optimalen Einsatz des Storytellings der/die GesprächspartnerIn die Informationen sogar bis zu 22 Mal so intensiv in seiner Erinnerung behält, als wenn die Fakten rein digital präsentiert worden wären.

Durch zunehmende Komplexität steigt das Risiko, dass GesprächspartnerInnen nicht mehr folgen können und gedanklich aus dem Gespräch aussteigen. Und genau dem wirkt das Storytelling entgegen.

### Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE



HYBRID

### ES STELLEN SICH SOMIT FOLGENDE FRAGEN:

- Was alles bleibt wie bei meinem Gegenüber in der Erinnerung?
- Was muss ich tun, damit ich mit meinen (fachlichen) Aussagen noch besser und noch emotionaler bei meinem Gegenüber ankomme, noch gezielter überzeuge und noch nachhaltiger in Erinnerung bleibe?
- Wie schaffe ich es, dass meine Fakten für mein Gegenüber erlebbarer und „griffiger“ werden?



# DATEN GREIFBAR MACHEN.

## DATA STORYTELLING

Hier geht es darum, Datenerkenntnisse sichtbar zu machen und eine emotional erlebbare Datenstory zu entwickeln. Die Grundbausteine hierfür: Datenanalyse, Datenvisualisierungen und textuelle Elemente. Case

## STORYTELLING

Fälle aus Praxis und Klinik sind an Emotionalität kaum zu überbieten. Hier macht es Sinn, Zahlen-Daten-Fakten mit emotionalem Case Storytelling zu verbinden. Studiendaten werden plötzlich greifbarer, plausibler, realitätsnäher und vor allem emotional berührender.

## VISUAL STORYTELLING

Bindest Du (Studien)Daten in eine emotionale Story ein und unterstützt das Ganze in deiner Präsentation/deinen Unterlagen visuell ansprechend – in einem harmonischen Zusammenspiel von Farben, Schriften, Bildern und Grafiken – , werden die Fakten nachweislich besser aufgenommen.

### BASIC

## THEMENSCHWERPUNKTE

### 2 TAGE

- Sinn einer Story  
*Was bringt mir Storytelling eigentlich?*
- Der rote Faden
- Storyboarding  
*Gesprächs-Drehbuch praktisch bauen*
- **Data-Storytelling**  
*Daten und Emotionalität – wie passt das?*
- Präattentive Maßnahmen  
*Und die Daten fallen ins Auge*
- **Visual Storytelling**
- Weiterentwicklung meiner Story
- Story in 3 Akten  
*Heldenreise und andere Handlungsstränge*
- **Case Storytelling**
- Mein Fall aus der Praxis
- Didaktik und Methodik
- Meine Story in 20 Sekunden auf den Punkt gebracht  
*Elevator Pitch – Die große Idee*
- Storytelling mit dem Sparkline-Canvas
- Story-Entwicklung mit dem Canvas





# PRIORISIERE GENAU.

Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE

**SELBSTBEWUSST GRENZEN SETZEN**

Wertschätzend und  
souverän „nein“ sagen

Im Arbeitsalltag stehen MSL und Medical Advisor regelmäßig vor der Herausforderung, Anfragen von AußendienstmitarbeiterInnen und anderen Stakeholdern abzuwehren – und das, ohne dabei die Beziehung zu belasten.

Dieses Training stärkt deine Fähigkeit, Prioritäten zu kommunizieren, klare Grenzen zu setzen und selbstbewusst „nein“ zu sagen, ohne dabei die wertschätzende Kommunikation aus den Augen zu verlieren und ohne die Zusammenarbeit mit deinen Partnern zu beeinträchtigen.

Das Training ist praxisnah gestaltet und fokussiert auf sofort umsetzbare Techniken für den Arbeitsalltag.

## THEMENSCHWERPUNKTE

1 TAG

- Souveräne Gesprächsführung gerade auch in herausfordernden Situationen
- Grundlagen der Kommunikation  
*Wie formuliere ich ein „Nein“ klar und gleichzeitig empathisch?*
- Stärkung des Selbstbewusstseins, der Resilienz und der eigenen Kommunikationsfähigkeiten
- Körpersprache und Auftreten  
*Das Nein-Sagen körperlich untermauern (Power Posing, nonverbale Signale)*
- Wertschätzend Grenzen setzen
- Förderung der Balance zwischen Durchsetzungskraft und Beziehungsmanagement
- Techniken der Einwandbehandlung  
*Die wertschätzende 4/5-W-Methode zur Einwandlösung*
- Selbstreflexion  
*Eigene Grenzen erkennen und sicher vertreten*
- Sequentielle Situationssimulation  
*Realitätsnahe Szenarien zur Übung von „Nein“-Gesprächen*
- Entwicklung eines individuellen „Nein“-Statements  
*Der Leitfaden für schwierige Gespräche*
- Gruppendiskussionen  
*Austausch zu Erfahrungen und Best Practices*

## DIE KÖNIGSKLASSE DER FÜHRUNG

# Laterale Führung

Gerade in der unsicheren VUCA-World gewinnt das laterale Führen zunehmend an Bedeutung.

Laterale Führung bedeutet Führung ohne direkte Weisungsbefugnis. Sie beruht auf vertrauensvoller Verständigung und Wertschätzung. Der/die Führende schafft dabei eine gemeinsame Ebene und verbindet so die unterschiedlichen Interessen der Teammitglieder und aller Beteiligten.

Die Einflussnahme des lateralen Führens auf die Willensbildung und das Handeln – beispielsweise innerhalb einer Organisation oder eines Projektes – geschieht ohne direkte Hierarchiebeziehung.

# VERTRAUEN AUF ALLEN EBENEN.

Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE



HYBRID

ES STELLEN SICH U.A. FOLGENDE FRAGEN:

- Was ist meine Rolle als laterale Führungskraft?
- Welche kommunikativen Kompetenzen sind nötig?
- Welche Führungsqualitäten sollte ich entwickeln?
- Wie gehe ich in herausfordernden Situationen vor?
- Wie schaffe ich einen Rahmen, der Demotivation hemmt und Motivation fördert?

BASIC

2 TAGE

**THEMENSCHWERPUNKTE****Der Rahmen**

- Unterschiede  
*Klassische Führung vs. laterale Führung*
- VUCA World und VOPA+ Modell
- Kennzeichen des lateralen Führens
- Laterales Führen als Königsdisziplin  
*Die Anforderungen*
- Aufgabe und Rolle der Führungskraft
- Grundhaltung in meiner Kommunikation  
*Mein souveräner Auftritt (n. Prof. Amy Cuddy)*
- Kommunikation im Hoch- und Tiefstatus
- Grundlagen von Motivation und Demotivation  
*Den Rahmen für Motivation gestalten*
- Feedback-Kultur  
*Rückmeldungen geben und annehmen*
- Stärken und Schwächen einzelner Teammitglieder  
*Erkennen, verstehen, einsetzen – situativ Führen*
- GRPI-Modell **BASICS**  
*Oder: Im Team sind wir stärker*
- Teamentwicklung in 4 Phasen
- Commitment  
*Schritte der Verbindlichkeit*
- Mitarbeitergespräche 1

ADVANCED

2 TAGE

**THEMENSCHWERPUNKTE****Souveränität in herausfordernden Situationen**

- Das wertschätzende 4-/5-W-Gespräch
- Herausfordernde Situationen souverän meistern
- Mitarbeitergespräche 2
- Konfliktmanagement  
*Kommunikations-, Verhandlungs- und Deeskalationsstrategien*
- Agile Komponenten in der lateralen Führung
- Kollegiale Fallberatung

PROJEKTE ERFOLGREICH ENTWICKELN,  
BEGLEITEN UND LENKEN

# Projektmanagement

DEN  
ÜBERBLICK  
BEHALTEN.



Mit den nötigen Fähig- und Fertigkeiten und dem effizienten Einsatz entsprechender Tools, stehst du für die Planung und Umsetzung interner und externer Projekte zur Verfügung und wirst mit Vorliebe hinzugezogen. Ein großer Vorteil für dich: Du hast den Überblick, erlangst mehr Wissen und wirst bei erfolgreicher Realisierung erneut eingesetzt bzw. angefragt.

### Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE



HYBRID

## BASIC THEMENSCHWERPUNKTE

1,5 TAGE

- Der MSL/Medical Advisor in der Rolle des Projektmanagers  
*Die Basis für Akzeptanz vor der Gruppe*
- Meine Projekt-Planung
- RACI-Matrix im Einsatz
- Das crossfunktionale Projektteam  
*Gemeinsam zum Erfolg*
- Das Projektteam lateral führen  
*Die Königsklasse der Führung*

## ADVANCED THEMENSCHWERPUNKTE

1,5 TAGE

- Werkzeuge und Methoden des Projektmanagers
- Ablaufschema eines Projektes in der Praxis  
Von der Vorbereitung bis zum Abschluss
- Erfolgsfaktoren im Projektmanagement  
So handelst du effektiv und zielgerichtet
- Mein aktuelles/nächstes Projekt in der Umsetzung

## COACH:IN UND COACHEE VOR ORT BEI KUND:INNEN

# Fieldcoaching

Bei diesem Coaching wird der/die MSL/Medical Advisor direkt vor Ort in der Klinik, im MVZ oder im Zentrum gecoacht.

Der gesamte mehrstufige Prozess beginnt mit einem 1. telefonischen Kontakt. Dieser dient der Auftragsklärung. Hier ist es besonders wichtig, dass die Vertrauensbasis zwischen CoachIn und Coachee stimmt. In der Regel begleitet der/die CoachIn den Coachee 3 Mal.

In jedem Coaching wird nach einem genauen Schema gearbeitet.

Wo sieht der/die Coachee aktuell für sich Handlungsbedarf und welche Ziele sollen im Verlauf des Tages verfolgt werden? Nach jedem Coaching erfolgt am Ende des Tages ein intensives Debriefing. Zwischen den Fieldcoachings arbeiten wir zur Absicherung der Nachhaltigkeit mit einem web-basiertem Kurzcoaching.

Nach Absprache zwischen CoachIn und Coachee wird die Führungsperson in den Prozess involviert, damit dieser im Anschluss weitergeführt kann.



# INTENSIVE BEGLEITUNG FÜR MEHR WIRKUNG.

# DIESE TRAININGS EMPFEHLEN WIR OPTIMAL VORBEREITET

## Veränderungs- kompetenz entwickeln

Fitness für die Zukunft

[semperavanti.de/training/  
veraenderungskompetenz-  
entwickeln](https://semperavanti.de/training/veraenderungskompetenz-entwickeln)

## Verkäufertraining

Kundenansprache.  
Kundenmanagement.  
Kundenbindung.

[semperavanti.de/  
training/verkaeuer-training/](https://semperavanti.de/training/verkaeuer-training/)

## Projektmanagement

Projekte erfolgreich ent-  
wickeln, begleiten und  
lenken

[semperavanti.de/  
training/projektmanagement](https://semperavanti.de/training/projektmanagement)

## Führung

Vertrauen. Inspiration.  
Entwicklung.

[semperavanti.de/  
training/fuehrung](https://semperavanti.de/training/fuehrung)

## Accountmanagement

Grundlagen in Strategie,  
Taktik und Operation

[semperavanti.de/  
training/account-  
management](https://semperavanti.de/training/account-management)

## Konfliktlösung

Konstruktiv und  
souverän kritische  
Situationen meistern

[semperavanti.de/  
training/konfliktmanagement](https://semperavanti.de/training/konfliktmanagement)

## Live Online Meetings

Webbasiert, interaktiv  
und spannend

[semperavanti.de/  
training/live-online-meetings](https://semperavanti.de/training/live-online-meetings)

## Erfolgreich netzwerken

Flut und Macht der Kontakte

[semperavanti.de/training/  
erfolgreich-netzwerken](https://semperavanti.de/training/erfolgreich-netzwerken)

**Besuche uns jederzeit  
auf [www.semperavanti.de](https://www.semperavanti.de)  
und du findest weitere für  
dich interessante Trainings.**



Kontaktiere uns  
jederzeit gerne.

SEMPER AVANTI  
LIEKWEGER STRASSE 108  
31688 NIENSTÄDT

TELEFON +49 5724 3990090  
MOBIL +49 175 5978052

**VOLKER BÖHNING**  
**[INFO@SEMPERAVANTI.DE](mailto:INFO@SEMPERAVANTI.DE)**  
**[WWW.SEMPERAVANTI.DE](http://WWW.SEMPERAVANTI.DE)**

DU FINDEST UNS AUCH HIER:



© Alle Urheber- und Nutzungsrechte liegen bei SEMPER AVANTI.  
Die Vervielfältigung ohne Einverständnis ist untersagt.