SEMPER® AVANTI
TRAINING | COACHING | BERATUNG

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 eruieren 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 GRUPPENGRÖSSE PRO TRAINING:

Min. 4 Personen – max. 12 Personen

DU ENTSCHEIDEST

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/ Medical Advisor ..... S. 6/7

Trusted Associate ..... S. 8-10

Die Rolle als MSL/ Medical Advisor ..... S. 11

Zwischen KundenfreundIn und ChallengerIn ..... S. 12-15

KI-Training ..... S. 16/17

KOMMUNIKATION

Rhetorik ..... S. 18/19

Telefontraining/-coaching ..... S. 20/21

Moderation ..... S. 22/23

Data Discussion Meeting I + II ... S. 24-26

Verbindliches Kundengespräch ..... S. 27/28

Business Storytelling ..... S. 29/30

Wertschätzend und souverän „nein" sagen ..... S. 31/32

FÜHRUNG

Laterale Führung ..... S. 33/34

MANAGEMENT

Projektmanagement ..... S. 35/36

COACHING

Field Coaching ..... S. 37

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:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

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

2 TAGE

THEMENSCHWERPUNKTE

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

2 TAGE

THEMENSCHWERPUNKTE

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

WISSENSCHAFT TRIFFT MEDIZIN

KI-Training

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

Künstliche Intelligenz verändert die Art, wie wissenschaftliche Informationen recherchiert, aufbereitet und kommuniziert werden. Für MSL und Medical Advisor eröffnet das enorme Chancen – bei gleichzeitig hoher Verantwortung, denn wissenschaftliche Integrität, Patientensicherheit und regulatorische Vorgaben stehen nicht zur Disposition.

In diesem Training lernst du – bei der Literaturrecherche, der Vorbereitung von Data Discussions und im Dialog mit ÄrztInnen – KI-Tools gezielt und compliancekonform einzusetzen. Die fachliche und ethische Verantwortung bleibt dabei immer beim Menschen.

BASIC
1,5 TAGE

THEMENSCHWERPUNKTE

Der compliancekonforme Einstieg

- KI-Grundlagen im wissenschaftlichen Kontext
- Regulatorischer Rahmen
  AMG, Heilmittelwerbegesetz, Pharmakodex und Datenschutz
- KI-gestützte Literaturrecherche und Aufbereitung von Studiendaten
- Prompting Basics für wissenschaftliche Fragestellungen
- Umgang mit Halluzinationen
  KI-Ergebnisse kritisch prüfen und verifizieren
- Datenschutz und Vertraulichkeit
  Welche Informationen dürfen niemals in ein KI-Tool eingegeben werden
- Grenzen der KI
  Warum medizinische Bewertung und Beziehungsarbeit Menschensache bleiben

ADVANCED
1,5 TAGE

THEMENSCHWERPUNKTE

KI in der Trusted-Associate-Rolle

- KI-gestützte Vorbereitung von Data Discussion Workshops
  Charts, Kernbotschaften und Storyflow effizienter entwickeln
- Business & Data Storytelling mit KI-Unterstützung
- Stakeholder- und Accountanalyse mit KI-gestützten Tools
- KI im Dialog mit ÄrztInnen
  Chancen für Vorbereitung, Grenzen im Gespräch
- Kritische Reflexion
  Wo verändert KI meine Rolle als T rusted Associate – wo nicht?
- Verantwortungsvoller Umgang mit KI-generierten Inhalten in Präsentationen und Publikationen
- Praxis-Exkurs
  Reale Fragestellung aus dem Arbeitsalltag mit KI-Unterstützung bearbeiten

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 variiere 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

KOMMUNIKATION

OPTIMIERT. EFFEKTIV. KOMPETENT.

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

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.

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 rüberbringen
  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 Hinhören
- 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

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 SeminarschauspielerInnen oder mit „Echt-ÄrztInnen"
- 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

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

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.

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 Außendienstmitarbeiter*Innen 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 Partner*Innen 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

VERTRAUEN AUF ALLEN EBENEN.

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.

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?

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

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 lateralen Führungskraft
- Grundhaltung in meiner Kommunikation
  Mein souveräner Auftritt (n. Prof. Amy Cuddy)
- Kommunkation 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 **BASICS**
  Kommunikations-, Verhandlungs- und Deeskalationsstrategien
- Agile Komponenten in der lateralen Führung
- Kollegiale Fallberatung

PROJEKTE ERFOLGREICH ENTWICKELN, BEGLEITEN UND LENKEN

Projektmanagement

Projektbasiertes Arbeiten ist heute Normalität und bestimmt den Arbeitsalltag projektbezogen zusammengesetzter Teams. Entsprechend sollten ausgewählte MitarbeiterInnen die Grundlagen des Projektmanagements beherrschen und Projektgruppen lenken und führen können.

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 webbasiertem 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

Verkäufertraining
Kundenansprache. Kundenmanagement. Kundenbindung.

semperavanti.de/training/verkaeufer-training/

Projektmanagement
Projekte erfolgreich entwickeln, begleiten und lenken

semperavanti.de/training/projektmanagement

Führung
Vertrauen. Inspiration. Entwicklung.

semperavanti.de/training/fuehrung

Accountmanagement
Grundlagen in Strategie, Taktik und Operation

semperavanti.de/training/account-management

Konfliktlösung
Konstruktiv und souverän kritische Situationen meistern

semperavanti.de/training/konfliktmanagement

Live Online Meetings
Webbasiert, interaktiv und spannend

semperavanti.de/training/live-online-meetings

Erfolgreich netzwerken
Flut und Macht der Kontakte

semperavanti.de/training/erfolgreich-netzwerken

Besuche uns jederzeit auf 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
WWW.SEMPERAVANTI.DE

DU FINDEST UNS AUCH HIER:

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