Praxisorientiert bei Ihnen vor Ort!

Das verbindliche Kundengespräch

Coach und Coachee vor Ort beim Kunden

Data Discussion Meeting

Auch für externe Stakeholder

Live-Online-Meetings

Webbasiert, interaktiv und spannend

Neue Konzepte

Für MSL, Medical Advisor und medizinische Abteilungen

Agil agieren – crossfunktional handeln

SEMPER® AVANTI

TRAINING | COACHING | BERATUNG

Nächste Schritte individuell gehen.

REAL LIFE TRAINING PRAXISNAH

ÜBUNG AM REALEN FALL . ÜBUNG AM REALEN FALL . ÜBUNG AM REALEN FALL . ÜBUNG AM REALEN FALL .

Alle unsere Trainings beinhalten praxisnahe Übungen an realen Situationen.

Sehr geehrte/r LeserInnen,

das Gesundheitswesen wird komplizierter und in hohem Maße komplexer. Die medizinischen Abteilungen der Pharmaunternehmen und ganz besonders die MSL und Medical Advisor werden vor neue Herausforderungen gestellt.

Wir unterstützen und begleiten Sie in diesem permanenten Veränderungsprozess. Lassen Sie uns gemeinsam kreative Ideen finden und entwickeln, um individuell und erfolgreich Ihre Zukunft im crossfunktionalen System zu gestalten.

Die Trainings stellen wir gern nach Ihren Bedürfnissen und gemeinsam mit Ihnen individuell zusammen. Auch völlig neue Konzepte sind realisierbar.

Inhaltsverzeichnis

Meine Rolle als MSL/Medical Advisor	Seite 4
Kommunikation	Seite 5
Rhetorik	Seite 6
(Board)-Moderation	Seite 7
Data Discussion Meeting I + II	Seite 8/9
Das verbindliche Kundengespräch I + II	Seite 10/11
Visual Storytelling	Seite 12
Case-Storytelling	Seite 13
Konfliktlösung	Seite 14
Managementgrundlagen und strategisches Accountmanagement	Seite 15
Entwickeln von Netzwerken/Arbeiten in Netzwerken	Seite 16
Projektmanagement	Seite 17
Live-Online-Meetings	Seite 18
Fieldcoaching	Seite 19

ERKENNE, WO DU STEHST, WO DU HIN WILLST. MACH DEINEN PLAN. UND DANN GEH!

Das Team SEMPER AVANTI

Professionell, erfahren, authentisch

Unsere Trainer (zertifiziert nach §75 AMG), Coaches, Moderatoren und Berater haben langjährige Berufs- sowie eigene Führungserfahrung im deutschen Gesundheitswesen.

Wir beraten Sie gerne.
Kontaktieren Sie uns!

info@semperavanti.de
Mobil +49 175 5978052

Ihr Ziel ist es, schnell und kontinuierlich auf dem Weg zu noch mehr Erfolg weiter vorwärts zu gelangen?

Wir möchten Ihnen diesen Weg erleichtern und die nötige Sicherheit zur dauerhaften Zielerreichung geben.

Semper Avanti ist Ihr kompetenter und erfahrener Partner für erfolgreiche Trainings-, Workshop- und Moderationsprozesse sowie Individual- und Teamcoaching.

Der gemeinsame Weg ist das Ziel!

Gemeinsam Zukunft gestalten.

Unser Motto: Arbeiten, lernen und üben Sie in lockerer und vertrauensvoller Atmosphäre. Es darf nicht nur gelacht werden – es soll dabei gelacht werden. Entwickeln Sie mit Spaß und Freude Ihre Fähig- und Fertigkeiten.

Max. 10 Teilnehmer

1 Meine Rolle als MSL/ Medical Advisor

Die Basis für mein Rollenverständnis

Mit Sicherheit Erfolg für alle.

Unsere Themen im Seminar

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

ERKENNE, WO DU STEHST, WO DU HIN WILLST. MACH DEINEN PLAN. UND DANN GEH!

Max. 10 Teilnehmer

2 Kommunikation

Wort – Stimme – Körper

Authentisch sein. Zuhören. Verstehen.

Kommunikation ist kompliziert. Kommunikation ist komplex.

Alles Verbales und Nonverbales nimmt Ihr Gesprächspartner unbewusst wahr und speichert es ab. Es wirkt auf ihn – positiv oder negativ.

In diesem Modul werden Sie in die Lage versetzt, das von Ihrem Gesprächspartner Gesagte noch besser zu verstehen, zu beurteilen und zu reflektieren. Weiterhin vermitteln wir Ihnen auch, wie Mimik, Gestik und Ihre Sprache bei Ihren Kunden ankommt und was Sie tun können, um noch besser zu wirken.

Unsere Themen im Seminar

- Kommunikationsmodelle
  Grundlagen der Kommunikation
- Hinhörtechniken
  Aktives Hinhören schafft Verständnis füreinander
- Feedback und Ich-Botschaft
  So werden auch schwierige Situationen gemeistert
- Mit Fragen führen
  Sie lenken das Gespräch und verstehen zudem Ihren Gesprächspartner noch besser
- Meine Körpersprache
  Meine wahre Kommunikation
- Die vier Verständlichmacher
  So werden Sie optimal verstanden
- Emotionale Kommunikation

Max. 8 Teilnehmer

3 Rhetorik

Überzeugend und zuhörerorientiert vorbereiten, präsentieren und nachbereiten

Zukünftig müssen Sie als MSL und Medical Advisor – besonders in Data Discussion Meetings – noch häufiger vortragen und präsentieren. Spannende, gut gehaltene Vorträge und Präsentationen steigern Ihr Ansehen und die Akzeptanz in Ihrem Kundenkreis bzw. -netzwerk.

Zutaten für beigeisternde Vorträge und Präsentationen.

RHETORIK · RHETORIK · RHETORIK · RHETORIK · RHETORIK · RHETORIK
INTENSIV
1 TAG
TRAINING

Unsere Themen im Seminar

- Das rhetorische Grundprinzip
  Basis des Kommunizierens vor Zuhörern
- Die Brücke zum Auditorium
  Damit der Funke überspringt
- Die richtige Körperhaltung
  Meine Wirkung stimmt
- Der passende Satzbau
  Verständlich und spannend
- Präziseres Vortragen
  Ohne „und" und „äh"
- Vorbereitung, Gestaltung und Nachbereitung eines Vortrags
- Interessant präsentieren
  Lebendigmacher für Ihre Präsentation
- Die Kunst der Pause
  Nichts sagen und damit „unterstreichen"
- Schwierige und kritische Zuhörer
  Gelassen und wertschätzend reagieren
- Kritische Situationen elegant meistern
  Handwerkszeug für richtige Reaktionen
- Umgang mit Lampenfieber
  Ein Muss für meinen Erfolg
- Mein nächster Vortrag

ERKENNE, WO DU STEHST, WO DU HIN WILLST. MACH DEINEN PLAN. UND DANN GEH!

4 (Board)-Moderation (Advisory Board, Commercial-Board, Fokusgruppen)

Gezieltes Moderieren und Lenken

Neben Präsentationen und Vorträgen gehört das zielgerichtete Moderieren von Workshops und Meetings (Advisory Board, Marketing Board, Fokusgruppen, etc.) zum Alltag des MSL/Medical Advisor.

Erfolgreich moderierte Workshops oder Meetings generieren Ihnen wichtiges Hintergrundwissen aus Ihren Netzwerken, das Ihnen noch professionelleres Agieren ermöglicht.

Unsere Themen im Seminar

- Rolle des Moderators
  Basis für die Akzeptanz vor der Gruppe
- Instrumente, Werkzeuge und Methoden des Moderators
- Ablauf einer Moderation
  Von der Vorbereitung bis zum Abschluss
- Visualisierung in der Moderation
  Das motiviert Ihre Teilnehmer
- Moderation als Führungsaufgabe
- Schwierige Situationen erfolgreich meistern

Max. 6 Teilnehmer

Sicherheit in Rhetorik und Moderation.

Aufbautraining

5 Data Discussion Meeting I (für MSL und Medical Advisor)

Die eigenen (Studien)Daten sicher präsentieren und moderieren

Dieses Training ist die Symbiose aus den Trainings ***Rhetorik*** und ***Moderation*** und folglich ein Aufbautraining, das Sie in die nächste Qualitätsstufe bringt. Jeder Teilnehmer präsentiert seine (Studien)Daten und darf die anschließende (kontroverse) Diskussion leiten und lenken. Eine Videounterstützung hilft uns in diesem Trainingsmodul.

Voraussetzung für dieses Trainingsmodul ist die Teilnahme an den Trainingsmodulen Rhetorik und Moderation.

Unsere Themen im Seminar

- Sicherheit in der Rhetorik
- Sicherheit in der Moderation von Workshops und Meetings
- Sicherheit auch in schwierigen Situationen
- Meine geübte Moderation

DATA DISCUSSION MEETING I – INTENSIV – 1 TAG TRAINING – DATA DISCUSSION MEETING I

ERKENNE, WO DU STEHST, WO DU HIN WILLST. MACH DEINEN PLAN. UND DANN GEH!

6 Data Discussion Meeting II (für externe Stakeholder z.B. KOL, ROL, Kliniken)

(Studien)Daten sicher, souverän und seriös präsentieren

In diesem Training geht es um die Präsentation und Moderation von Zahlen, Daten und Fakten durch externe Stakeholder gefolgt von intensiver Diskussion. Die externen Stakeholder wie z.B. KOL und ROL lernen die (Studien)-Daten präzise kennen und interpretieren diese. Eine besondere Aufmerksamkeit gilt hier dem compliancekonformen Setting.

In diesem Trainingsmodul werden die Lernfelder aus den Trainings ***Rhetorik*** und ***Moderation*** vertieft, praxisnah angewandt und die Skills geschliffen. Aus diesem Grund sind Vorkenntnisse in Präsentationstechnik und Moderation wünschenswert.

Unsere Themen im Seminar

- Vorstellung neuer (Studien)Daten
- Intensive Diskussion der (Studien)Daten
- Individuelle Vortragsgestaltung mit den original (Studien)Daten
- Präsentation der (Studien)Daten mit Intensivfeedback und -diskussion

Wir bieten Ihnen 3 unterschiedliche Formate an:

1. Kompaktversion: 1 Nachmittag
2. Deep Version: 1 ganzer Tag (z.B. ab Freitagmittag oder Samstag)
3. Spezialversion: individualisiert für ein einzelnes Zentrum mit CA, OÄ, SÄ, AÄ z.B. an 3 Nachmittagen

Die TN-Zahl und die Trainingsdauer variieren je nach Format.

Max. 10 Teilnehmer

In 8 Stufen gut vorbereitet im Gespräch agieren.

7 Das verbindliche Kundengespräch I

Meine Spannungskurve/mein Roter Faden

Unsere Themen im Seminar

- Die 8 Stufen im Kundenprozess:
  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

Aufbautraining

8 Das verbindliche Kundengespräch II

Vertiefendes Anwenden des in Modul I erlangten Wissens

In diesem Trainingsmodul werden die gewonnenen Kenntnisse aus dem Modul „Das verbindliche Kundegespräch I" praxisnah vertiefend geübt und intensiviert. Hier proben Sie realitätsnahe Gespräche mit professionell ausgebildeten Seminarschauspielern, die in die Arztrolle schlüpfen und/oder mit eingeladenen sog. „Echt-Ärzten", die in Ihrer ureigensten Rolle bleiben. Damit holen wir die Realität in den Seminarraum.

ERKENNE, WO DU STEHST, WO DU HIN WILLST. MACH DEINEN PLAN. UND DANN GEH!

Unsere Themen im Seminar

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

Wissen vertiefen.
Kunden überzeugen.

Max. 8 Teilnehmer

10 Visual Storytelling

Daten optisch attraktiv und emotional platzieren

Backen mit Emotionen.

Zahlen, Daten und Fakten sind digitale Informationen. Doch der Mensch handelt zu 80 % - 90 % aus seinen Emotionen heraus. Bindet der MSL oder Medical Advisor (Studien)Daten in eine emotionale Story ein und unterstützt das Ganze auch noch visuell ansprechend, so nimmt der Gesprächspartner (z.B. KOL, ROL, …) die Fakten nachweislich besser auf. Er behält sie sogar ca. 22 Mal so intensiv in seiner Erinnerung, als wenn die Fakten rein digital präsentiert worden wären. (*Prof. J. Aaker, Stanford, 2013*)

Unsere Themen im Seminar

- Sinn von Visual Storytelling
  Die Stärken des emotionalen Visual Storytelling
- Emotionen
  Wo sie entstehen und was sie bewirken?
- Die 7 Hauptplots
  Welcher Plot passt zu mir und meinen Daten?
- 3-Akte-Struktur und die „Heldenreise"
  Basis des emotionalen Storytellings – auch auf „Herr der Ringe" oder „Starwars" übertragbar …
- Meine visualisierte Story zu meinen Daten
  Basis für mein emotionales Storytelling
- Das geübte Storytelling
  In Kleingruppen gezielt von- und miteinander lernen

ERKENNE, WO DU STEHST, WO DU HIN WILLST. MACH DEINEN PLAN. UND DANN GEH!

8 Case Storytelling

Die Kasuistik/den Fall attraktiv und emotional präsentieren

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

Unsere Themen im Seminar

- Zahlen - Daten - Fakten
- Emotionales Storytelling
- Meine reale Kasuistik – mein Fall
- Storybau: Daten + Storytelling
  Die Kombination und die Emotionalität
- Meine geübte Story – Vorbereitung auf meinen MSL-Alltag
  In Kleingruppen üben, üben, üben …

CASE STORYTELLING · INTENSIV 1,5 TAGE TRAINING · CASE STORYTELLING

Max. 8 Teilnehmer

9 Konfliktlösung

Konstruktiv und souverän kritische Situationen intern und mit externen Stakeholdern meistern

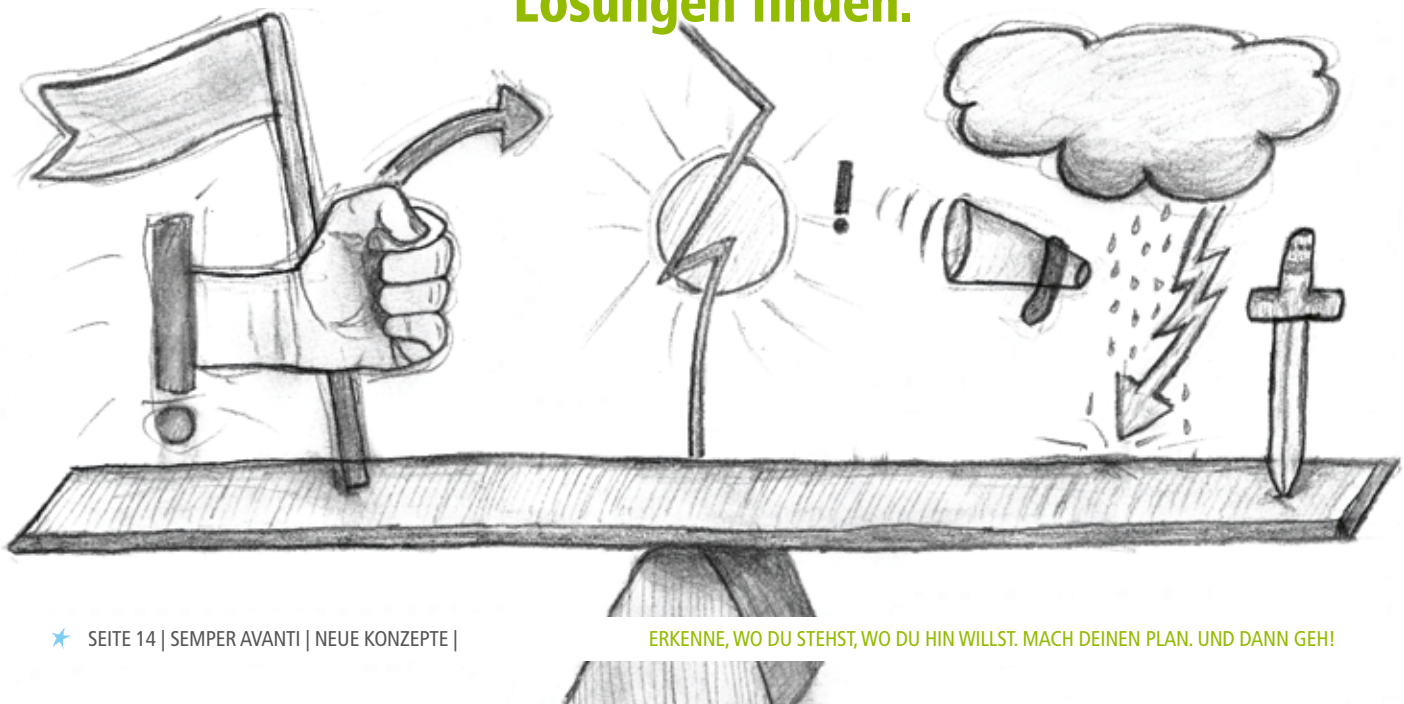
In (crossfunktionalen) Fachgruppen mit unterschiedlichsten Interessen und innerhalb diverser Netzwerke sind Konflikte oder Meinungsverschiedenheiten vorprogrammiert und auch völlig normal. Als MSL und Medical Advisor mit diversen Schnittstellen lassen sich durch die Erkennung und dem Einsatz des richtigen Handwerkszeugs brisante Situationen deeskalieren oder sogar vermeiden.
Fazit: Alle profitieren.

INTENSIV
1,5 TAGE
TRAINING

Unsere Themen im Seminar ▸

- Konflikte
  Definitionen und Grundlagen
- Konflikteskalation
  Wie sich ein Konflikt dynamisch entwickelt
- Kommunikation in konfliktären Situationen
- Konfliktverhalten
  Es hat auch etwas mit mir zu tun
- Meine Konfliktlösung – Deeskalation
  Nutzen für beide Seiten
- Wertschätzende Kommunikation – gerade dann, wenn es heiß her geht. (Prof. M. Rosenberg)
- Konfliktmoderation
  Lösungshelfer zwischen zwei Parteien

Lösungen finden.



Max. 8 Teilnehmer

12 Managementgrundlagen und strategisches Account-management

Die unabdingbare Voraussetzung für den strategischen Erfolg

Dieses Modul vermittelt Ihnen grundlegende Management-fertigkeiten und -fähigkeiten, durch die Sie ein Höchstmaß an Effizienz und Effektivität entwickeln und sichern. Es gilt den richtigen Kunden in der richtigen Frequenz mit den richtigen Aktivitäten zu betreuen und zu entwickeln. Es gilt aber auch, die richtigen Managementtools zum Einsatz zu bringen.

MANAGEMENTGRUNDLAGEN UND STRATEGISCHES ACCOUNTMANAGEMENT
INTENSIV
1,5 TAGE
TRAINING

Unsere Themen im Seminar

- Grundlagen des Managements
  Management Regelkreis (St. Gallen)
- Strategie-Taktik-Operation an konkreten Beispielen
- Mein präzises Targeting
- Meine Account Pläne – meine Planung
  Crossfunktional am Account
- Projekte zielgerichtet managen (Basics)
- Kundenbindungs- und Kundenentwicklungsmanagement
- Das Jahresgespräch – das unterjährige Gespräch
- Mein Praxisbeispiel

Effizient und effektiv am Kunden.

Max. 10 Teilnehmer

13 Entwickeln von Netzwerken/ Arbeiten in Netzwerken

Das Stakeholdersystem des MSL/Medical Advisor mit Rollen und Funktionen

Bei der crossfunktionalen Arbeit in Netzwerken kommt es vor allem darauf an, Win-Win-Situationen herzustellen, von denen Sie und Ihre Stakeholder profitieren.
Um dieses Ziel zu erreichen, sollten Sie sich in erster Linie unersetzlich in Ihrem Netzwerk machen.

Dieses Trainingsmodul vermittelt Ihnen die nötigen basalen Skills, damit Sie sich zukünftig offen, klar und sicher in Ihren Netzwerken bewegen und erfolgreich Beziehungen managen.

Davon profitieren alle.

Unsere Themen im Seminar

- Bedeutung von Netzwerken
  Weshalb können Sie mir größten Nutzen bringen?
- In- und externe Stakeholder im System
  Rollen und Funktionen
- Das gesamte Stakeholder-System
  Ein komplexes Netzwerk
- Entwicklung/Aufbau von Netzwerken
- Wie lerne ich in Netzwerken zu arbeiten?
  Worauf kommt es an? (Mit konkreten Beispielen)
- Mein Nutzen für meine Netzwerke
  Was kann ich bieten?
- Mein Nutzen an meinen Netzwerken
  Was habe ich davon?

ERKENNE, WO DU STEHST, WO DU HIN WILLST. MACH DEINEN PLAN. UND DANN GEH!

INTENSIV 2 x 1,5 TAGE TRAINING

„Planung ersetzt Zufall durch Irrtum.“

Albert Einstein

14 Projektmanagement

Projekte erfolgreich entwickeln, begleiten und lenken

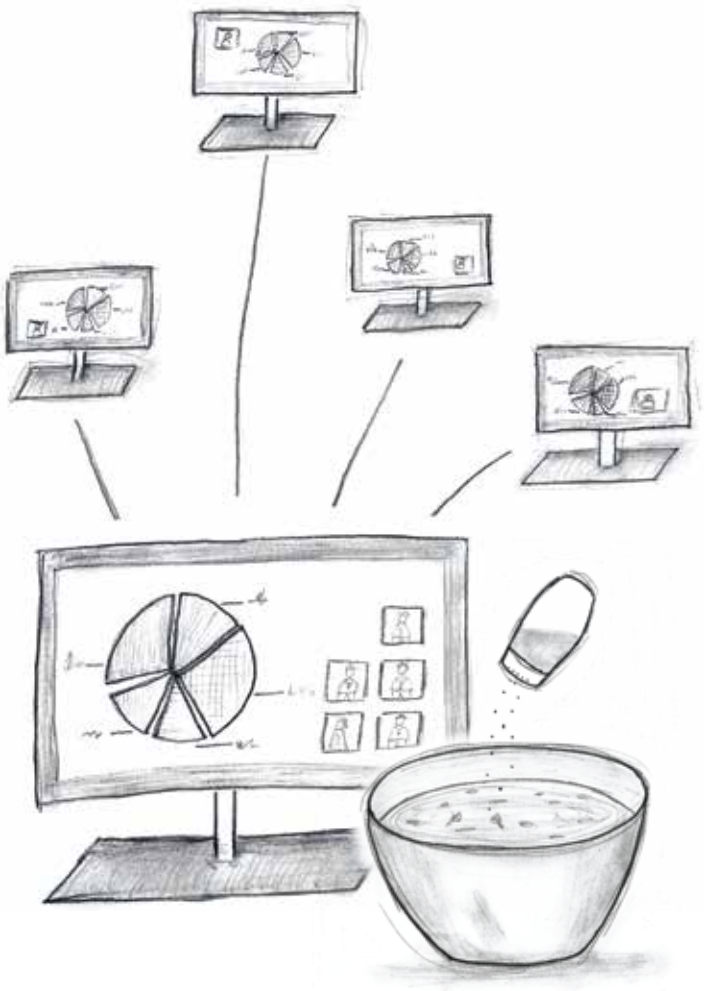
Mit den nötigen Fähig- und Fertigkeiten und dem effizienten Einsatz entsprechender Tools, stehen Sie für die Planung und Umsetzung interner und externer Projekte zur Verfügung und werden mit Vorliebe hinzugezogen. Ein großer Vorteil für Sie: Sie haben den Überblick, erlangen mehr Wissen und werden bei erfolgreicher Realisierung erneut eingesetzt bzw. angefragt.

Unsere Themen im Seminar

- Der MSL/Medical Advisor in der Rolle des Projektmanagers
  Die Basis für Akzeptanz vor der Gruppe
- Das crossfunktionale Projektteam
  Gemeinsam zum Erfolg
- Das Projektteam lateral führen
  Die Königsklasse der Führung
- Instrumente, Werkzeuge und Methoden des Projektmanagers
- Ablaufschema eines Projektes in der Praxis
  Von der Vorbereitung bis zum Abschluss
- Erfolgsfaktoren im Projektmanagement
  So handeln Sie effektiv und zielgerichtet
- Mein nächstes Projekt

Max. 8 Teilnehmer

Online am Ball.



15 Live-Online-Meetings

Webbasiert, interaktiv und spannend Meetings entwickeln, präsentieren und moderieren

Bei der Gestaltung von Live-Online-Meetings geht es vor allem darum, Ihre Teilnehmer mitzunehmen, auf sie einzugehen, zu fordern, zu begeistern und Ihr eigenes Ziel dabei nicht aus den Augen zu verlieren.

Durch dieses Training, das sich durch reale Übungen und kleine Trainingseinheiten auszeichnet, sind Sie in der Lage, interaktiv und kurzweilig lebendige Live-Online-Meetings zu konzipieren und durchzuführen.

Unsere Themen im Seminar

- Meine technische Ausstattung
- Was brauche ich alles, damit es auch klappt?
- Das A und O: Die Vorbereitung
- Spezielle Methodik und Didaktik
- Das etwas andere Vorgehen als im Seminarraum
- Aktivierende Tools und Übungen – Das Salz in der Suppe
  So fordern Sie die Teilnehmer interaktiv
- Do´s und Don´ts
- Damit umschiffe ich „Fettnäpfe" und bleibe auf Zielkurs
- Die interaktive Online-Moderation
- Schwierige Situationen souverän meistern
- Mehr Sicherheit in herausfordernden Situationen
- Schluss mit Langeweile beim Live-Online-Meeting

16 Fieldcoaching

Coach und Coachee (MSL/Medical Advisor) vor Ort beim Kunden

Bei diesem Coaching wird der 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 Coach und Coachee stimmt. In der Regel begleitet der Coach den Coachee 3 Mal. In jedem Coaching wird nach einem genauen Schema gearbeitet. Wo sieht der 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 Coach und Coachee wird die Führungsperson mit in den Prozess involviert, damit dieser im Anschluss weitergeführt kann.

Wir arbeiten mit individuellem Entwicklungsbogen

SEMPER® AVANTI

TRAINING | COACHING | BERATUNG

Praxisorientiert bei Ihnen vor Ort!

SEMPER AVANTI
LIEKWEGER STRASSE 108
31688 NIENSTÄDT

TELEFON +49 5724 3990090
FAX +49 5724 399732
MOBIL +49 175 5978052

VOLKER BÖHNING
INFO@SEMPERAVANTI.DE
WWW.SEMPERAVANTI.DE

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