



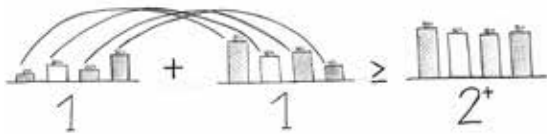
Spezial-Training MSL/Medical Advisor

**Kundenfreund und
gleichzeitig Challenger sein**

Der holistische MSL/Medical Advisor

Agil, bewusst und sicher am Kunden

ÜBERZEUGEND!



Der moderne MSL/Medical Advisor ist deutlich mehr als Lieferant von neuen Zahlen, Daten oder Fakten. Seine Rolle hat sich in den letzten Jahren – auch bereits schon vor der Pandemie – gravierend verändert.

Will er erfolgreich sein, muss er nicht nur crossfunktional als Netzwerker agieren, sondern u.a. auch in der Lage sein, den Kunden zu „challengen“.

Alle Beteiligten kommen damit aus ihrer Komfort-Zone heraus. Und genau so soll es sein.

Das passende Format

Wir bieten unsere Trainings in unterschiedlichen Formaten an. Sie sind Face-To-Face, Live Online und als Blended Learning umsetzbar.

Wir eruiieren gerne gemeinsam mit Ihnen, welches Format für Ihre Situation am besten geeignet ist.



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

Das Team SEMPER AVANTI

Mit Kopf, Herz und Hand bei der Arbeit

Wir holen Sie individuell ab und nehmen Sie mit in eine strukturiertere, effizientere und erfolgreichere Herangehensweise und praktische Umsetzung in ihrem Arbeitsalltag.

Bevor wir ein Konzept für Ihr Unternehmen entwickeln, sehen wir ganz genau hin. Wir priorisieren und formulieren gemeinsam mit Ihnen präzise Ziele.

Wir sehen uns als externe Dienstleister als Teil Ihres Teams und verstehen uns als wichtigen Impulsgeber.

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 Ihrer Zukunft und Ihres Erfolges.

Alle unsere Trainer (zertifiziert nach §75 AMG), Coaches, Moderatoren und Berater haben langjährige Berufssowie eigene Führungserfahrung im deutschen Gesundheitswesen. Somit stehen authentische, kompetente und „kritische“ Partner an Ihrer Seite.



Wir beraten Sie gerne.
Kontaktieren Sie uns!

info@semperavanti.de
Mobil +49 175 5978052

GEZIELT VORAN.



Das Training

Basic-Training

Wir konzipieren das Training auf Basis Ihrer Wünsche ganz individuell. Die hier aufgeführten Ziele und Inhalte sind beispielhaft.

DAUER DES
TRAININGS
2 T.

- Meine Rolle als MSL
Zwischen Beziehungsmanager und Challenger
- Die 4 MSL-Typen
- Starkes Wording – sichere Körpersprache – feste Sprache
- Typologie des Kunden 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 des Kunden betrachten

PERSPEKTIVEN BETRACHTEN.



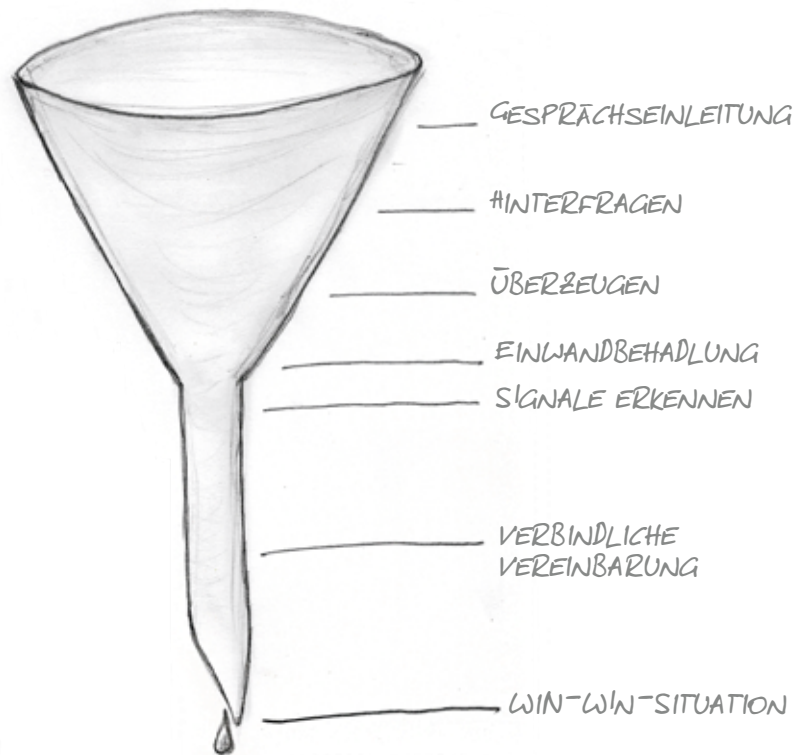
Das Training

Advanced-Training

Wir konzipieren das Training auf Basis Ihrer Wünsche ganz individuell. Die hier aufgeführten Ziele und Inhalte sind beispielhaft.

DAUER DES
TRAININGS
2 T.

- Data Storytelling **Basic**
- Einsatz von präattentiven Merkmalen
Damit die key message sofort ins Auge fällt
- Emotionale Momente im Gespräch einsetzen
- Wertschätzendes „Sezieren“ der unterschiedlichen Meinungen zwischen Arzt und MSL/Medical Advisor
- 6+1 Möglichkeiten des Überzeugens
(n. Prof. R.B. Cialdini)
- 5 Stufen der Einwandlösung
- Das wertschätzende 4-W-Gespräch
- Einwände wertschätzend und souverän angehen
z.B. mit dem wertschätzenden 4-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



AUF DEN PUNKT BRINGEN.

Organisatorisches & Ablauf



Das Training LOT

5 x 2,5 Stunden Online Session

Max. 8 Teilnehmer

Im 3-Wochen-Rhythmus gestaffelt



Das Training F2F

2 x 2 Tage vor Ort

Max. 10 Teilnehmer

GEKONNT NACHHALTEN.

Dieses Trainingskonzept wurde 2021 entwickelt und ist bereits in Online Sessions vielfach erfolgreich eingesetzt worden. Es ist so konzipiert, dass es aufeinander aufbauend jeweils aus einem Wechsel zwischen interaktivem Training sowie Umsetzungs- und Selbststudienphasen besteht.

Die Sessions sind höchst interaktiv gestaltet und werden teilweise über Mural umgesetzt.

Bereits vor dem ersten Training findet ein Kick-Off-Meeting statt. Dieses dient der gezielten Vorbereitung der Teilnehmer, der Vorstellung des Trainingskonzeptes, dem gegenseitigen Kennenlernen und der Klärung offener Fragen. Die MSL/Medical Advisor haben in diesem Meeting die Chance, Wünsche und Erwartungen zu äußern.

Vor jedem Trainings erhalten die MSL ein knackiges Pre-Read zur jeweiligen Einstimmung auf das anstehende Training.

In den Selbststudienphasen erhalten die Teilnehmer von uns Impulse und Aufgaben, die sie eigenständig umsetzen und zum nächsten Training vorliegen haben. Ziel ist es, das nächste Training vorzubereiten, das Erlernte nachhaltig zu fördern und zu verfestigen. In den Selbststudienphasen steht bei Fragen der Trainer jederzeit zur Verfügung.

Abschluss des Trainingsprozesses ist das sog. „Best Practice Café“, das vor allem 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 Teilnehmer ihre „Best Practices“ aus. Frei nach dem Motto: von- und miteinander lernen.

Optimalerweise erfolgt im Anschluss durch die jeweilige Führungskraft der MSL/Medical Advisor ebenfalls das Fieldcoaching für die Nachhaltigkeit.

Kontaktieren Sie uns
jederzeit gerne.

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