

PHARMA  
INDUSTRIE  
MEDIZINTECHNIK



# New Work Agiler Vertrieb

Innovativ. Lebendig. Kundenorientiert.





*Inhaber: Volker Böhning*

**Wir beraten dich gerne.  
Kontaktiere uns!**

**info@semperavanti.de  
Mobil +49 175 5978052**



## Das Team SEMPER AVANTI

### Mit Kopf, Herz und Hand bei der Arbeit

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

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

Wir sehen uns als externe Dienstleister als Teil deines 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 deiner Zukunft und deines Erfolges.

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

# GEZIELT VORAN.

# Der Vertrieb im Wandel

## Komplex und voller Chancen

Der Vertrieb befindet sich im Umbruch und in einem spannenden sowie gravierenden Transformationsprozess. Das birgt komplexe Herausforderungen und riesige Chancen und erfordert neue, moderne Denkweisen sowie daran angepasste Vertriebsmethoden, die sowohl flexibel als auch kundenzentriert sind. Ein derartiges Vorgehen schafft Vertrauen und Win-Win-Win-Situationen.

Die agilen Prinzipien und Frameworks sind den Vertrieblern per se auf den Leib zugeschnitten. Hier besteht die Möglichkeit, die Customer Journey gezielt von Touchpoint zu Touchpoint zu begleiten. Im Training arbeiten die Salesreps an real existierenden Kunden. Somit können sie direkt im Anschluss das Erlernte beim Kunden umsetzen.

# Trainingsumsetzung

## Wähle das für dich passende Format



Wir bieten dieses Training in unterschiedlichen Formaten an. Es ist als Face-To-Face, Live Online, oder als Blended Learning Training umsetzbar.

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

# Trainingsablauf

## Nachhaltige Wirkung

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 ein **Kick-Off-Meeting** statt. Dieses dient der gezielten Vorbereitung der Teilnehmer, dem gegenseitigen Kennenlernen und der Klärung offener Fragen.

In den **Selbststudienphasen** erhalten die Teilnehmer von uns Impulse, Microtrainings und Aufgaben, die sie eigenständig umsetzen und zum folgenden 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.

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



Abschluss des Trainingsprozesses ist das sog. **Best Practice Café**, das vor allem zur Sicherung der Nachhaltigkeit eingesetzt wird. Dieses findet ca. 3 Wochen nach der letzten Trainingssequenz 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.**

Die auf den folgenden Seiten aufgeführten Ziele und Inhalte sind beispielhaft. Wir stellen die Trainings auf Basis deiner Wünsche ganz individuell zusammen.

## Organisatorisches

### Zielgruppe

Mitarbeiter im Vertrieb (Marketing, Vertrieb, ...)

### Zeitlicher Rahmen

Kick-Off-Meeting: 60-90 Minuten

Selbststudienphase

**Basic-Training:** 2 x 1,5 Tage (F2F),  
2 x 120 Minuten (LOT)

Best Practice Café: 60-90 Minuten

### Gruppengröße je Training

Min. 4 Teilnehmer, max. 10 Teilnehmer



# DAS AGILE MINDSET

## GRUNDLAGE FÜR ERFOLGREICHE KUNDENBINDUNG UND TEAMS

# Ziele des Trainings

## 1. Verständnis für Agilität im Vertrieb entwickeln

- Den Unterschied zwischen traditionellem und agilem Vertrieb verstehen
- Sie erkennen, wie agiles Arbeiten ihnen hilft, schneller und flexibler auf Kundenbedürfnisse einzugehen.

## 2. Kundenzentrierung stärken

- Die Teilnehmer lernen, wie sie die Bedürfnisse der Kunden noch besser verstehen und proaktiv darauf eingehen.
- Die Perspektive des Kunden einnehmen  
*Durch agile Methoden wie z.B. Design Thinking oder Empathy Maps*

## 3. Flexibilität und Anpassungsfähigkeit steigern

- Schnelles Einstellen auf veränderte Bedingungen (z. B. neue Produkte, Kundenfeedback, Marktveränderungen)
- Prozesse flexibilisieren und agile Werkzeuge wie Kanban-Boards zur Priorisierung einsetzen

## 4. Zusammenarbeit und Teamarbeit verbessern

- Die Notwendigkeit von transparenter Kommunikation und crossfunktionaler Teamarbeit im agilen Vertrieb erkennen
- Weniger als Einzelkämpfer und mehr im Team mit anderen zusammenarbeiten (z.B. ADM, MSL, Marketing- und Vertriebsmitarbeitern, Kunden, Compliance, Legal ...)

## 5. Selbstorganisation und Eigenverantwortung fördern

- Eigenständiges Strukturieren der Arbeit und Prioritäten setzen
- Nutzung agiler Tools (z.B. Design Thinking, Kanban oder Daily Stand-ups), um sich und das Umfeld effizienter zu organisieren
- Entwicklung des richtigen Mindsets für die Selbstorganisation und Eigenverantwortung

## 6. Produktivität durch iterative Ansätze steigern

- Schnellere Zielerreichung durch kleine, iterative Schritte (z.B. „Sprints“)
- Ständiges Reflektieren und Optimieren

## 7. Umgang mit Herausforderungen und Veränderungen

- Unsicherheiten und Herausforderungen (z.B. neue Marktbedingungen oder unerwartetes Kundenfeedback) agil bewältigen
- Entwicklung eines agilen Mindsets, das Herausforderungen als Chancen betrachtet

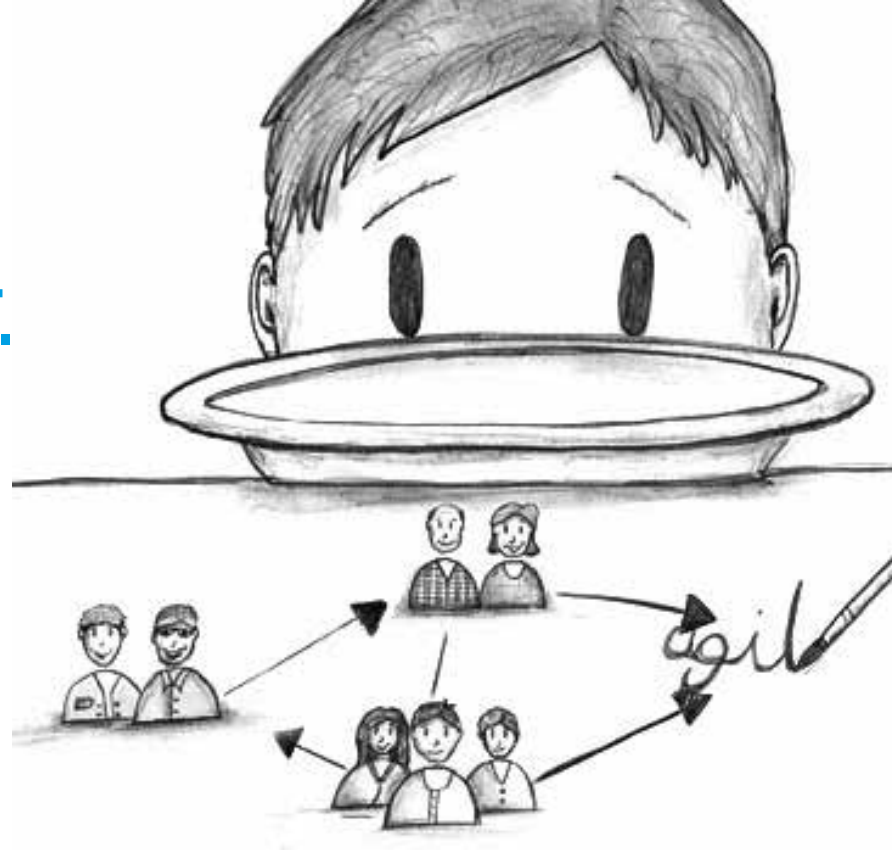
## 8. Agile Kommunikation mit Kunden und Teams

- Sicherer Umgang mit agilen Kommunikationsstrategien, die Transparenz und Offenheit fördern
- Durch wertschätzende und iterative Gespräche Vertrauen bei Kunden und im Team aufbauen
- Netzwerke entwickeln oder ausbauen

## 9. Erfolgreiche Integration von agilen Methoden in den Verkaufsalltag

- Anwendung konkreter Werkzeuge und Methoden (z.B. Kanban, Sprints, Design Thinking und Empathy Maps) im Vertriebsalltag
- Nachhaltige Integration des agilen Ansatzes

# STARKES MINDSET. STARKES TEAM. STARKE KUNDEN.



## Inhalte des Training

### Methodisch zum Ziel

- Bedeutung von Kulturwandel und Änderung des Mindsets im Vertrieb
- Customer Centricity  
*Denken und Handeln aus der anderen Perspektive*
- Gezieltes Arbeiten im crossfunktionalen Team  
*Gemeinsam für den Account*
- Stärkung der Selbstorganisation und des crossfunktionalen Teams
- Review und Retrospektive
- Einführung in agile Frameworks/Arbeitstools und Umsetzung am real existierenden Account
  - *Design Thinking*
  - *Empathy Map*
  - *Customer Journey Map*
  - *Objektives and Key Results – OKR*
  - *Persona generieren*
  - *User Stories*
  - *Planning Meeting*
  - *Kanban*
  - *Hot Seat Brainstorming*

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