



Alle passenden Trainings auf einen Blick

VERTRIEB

Trainings & Workshops

**KUNDENANSPRACHE. KUNDENMANAGEMENT.
KUNDENBINDUNG.**

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

KOMMUNIKATION

Kommunikation S. 6/7

VERKAUF

Verkäufertraining S. 8-11

Verhandlungen führen S. 12/13

VERTRIEB

Agiler Vertrieb S. 14-16

FÜHRUNG

Agile Führung im Vertrieb S. 17-19

SPEZIALTRAININGS

Training mit
SeminarschauspielerInnen S. 20-22

Training mit EchtärztInnen S. 23-25

WORT - STIMME - KÖRPER

Kommunikation

Kommunikation ist komplex, spannend und häufig herausfordernd. Alles Verbale und Nonverbale nimmt dein/e GesprächspartnerIn unbewusst wahr und speichert es ab. Es wirkt auf ihn/sie – positiv oder negativ.

In diesem Modul wirst du in die Lage versetzt, das von deinem/r GesprächspartnerIn Gesagte noch besser zu verstehen, zu beurteilen und zu reflektieren. Weiterhin vermitteln wir dir auch, wie deine Mimik, Gestik und Sprache bei deinen KundInnen ankommen und was du tun kannst, um noch besser zu wirken.



**DAS ÜBERZEUGT
FAST JEDEN.**

Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE

HINHÖREN. HINTERFRAGEN. VERSTEHEN.

THEMENSCHWERPUNKTE

1,5 TAGE

- Kommunikationsmodelle
Grundlagen der Kommunikation
- Hinhörtechniken
Aktives Hinhören schafft Verständnis füreinander
- Zielführendes Hinterfragen
Damit schaffe ich es, dass der/die KundIn ca. 70-80 % Redeanteil erhält – und das ist gut
- Feedback und Ich-Botschaft
So werden auch schwierige Situationen gemeistert
- Mit Fragen führen
Du lenkst das Gespräch und verstehst zudem deine/n GesprächspartnerIn noch besser
- Meine Körpersprache
Meine wahre Kommunikation
- Die vier Verständlichmacher
So wirst du optimal verstanden
- Herausfordernde Situationen wertschätzend und souverän meistern
- Emotionale Kommunikation

AUTHENTISCH. AUFMERKSAM. KLAR.

Verkäufertraining

In unserem **Verkäufertraining** werden junge VertrieblerInnen professionell auf ihre zukünftigen Herausforderungen vorbereitet und auch „alte Hasen“ lernen gerne noch etwas dazu, wenn z.B. neue, agile Methoden den beruflichen Alltag bereichern und unmittelbar zum persönlichen Erfolg beitragen.

Mehr zu den Verkäufertrainings auf:
semperavanti.de/training/verkaeufner-training

Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE



HYBRID

MESSBARER ERFOLG.

— ORIGIN Fr., lit. 'success of
success ● n. 1 the accom-
 pose. ► the attainment of
 ► a person or thing that
 good or bad outcome of a
 — ORIGIN C16: from L. *suc-*
CEED).

successful ● adj. ac-
 ► having achieved f-

BASIC THEMENSCHWERPUNKTE**2 TAGE Dein fundierter Einstieg**

- Die Rolle des/der VerkäuferIn
- Wann kauft mein/e KundIn eigentlich?
Und was kauft mein/e KundIn?
- Gutes Kaufgefühl
Wo entsteht es und wie löse ich es aus?
- Die Story vom „Fish“
- Meine Grundhaltung im Verkaufsprozess
- Die 3 Kanäle über die ich wirke
*Oder: die sich selbst erfüllende Prophezeiung
(n. Prof. P. Watzlawick)*
- 8-Stufen des Verkaufsprozesses
- Vor- und Nachbereitung des Kundengesprächs
- SMA₂RTe Zielformulierung
- 7 Motive menschlichen Handelns
Meine persönlichen Motive
- Horizontale und vertikale Bedarfsermittlung
- Gezielt, stark und wirksam hinterfragen
*Mit der Trichtertechnik Motive der KundInnen
erkennen und befriedigen*
- Königsklasse der Kommunikation
3 Wege des aktiven Hinhörens
- Meine Produkte und deren Nutzen
Es gibt mehr Nutzen, als ich denke
- Emotional den Nutzen platzieren
*Eigenschaft – Vorteil – Verb+Nutzen –
Überleitungsfrage*
- Spannungskurve im Verkauf
mit zwei entscheidenden Stellen
- Die obligatorische Knackpunktfrage stellen
Pause – Spannung aushalten – Blickkontakt
- Eisberg-Modell
- 4-Ohren-Modell
(Prof. Dr. Schulz v. Thun)
- Käuferlebnis statt „normaler Kauf“
Wo ist hier der Unterschied?
- Erlebnismomente im Verkaufsgespräch
Genau das wollen die KundInnen

EIN ERLEBNIS FÜR DICH UND DEINE KUND:INNEN.

ADVANCED

THEMENSCHWERPUNKTE

2 TAGE

Näher an KundInnen

- 5 Stufen der Einwandlösung
- Herausfordernde Situationen souverän meistern
- Das wertschätzende 4-W-Gespräch
Gerade dann, wenn KundInnen dissonant sind
- Ich im sog. „Regelkreis“ – und nun?
- Raus aus der Komfort-Zone – rein in die Komm-Vor-Zone
- Challenging Sale Model
- Den/die KundIn challengen
- 2-Achsen-Modell des Hinterfragens
Nach Intention und Intensität
- Positives Spannungsfeld erzeugen
- Die Pause bewusst im Einsatz
- Kaufsignale erkennen und nutzen
- Die verbindliche Vereinbarung entwickeln und nachhalten
- Was kommt nach dem Commitment?
Die Erntephase!
- Konflikte früh erkennen und deeskalieren
9 Stufen der Konfliktentwicklung
- Grundlagen der Deeskalation
Kommunikation ist alles
- **Storytelling BASICS**
- **Emotion Selling® BASICS**

Wusstest du schon, dass wir auch Verkaufs- und GebietsleiterInnen vor dem Seminar in einem Train-the-Trainer Workshop schulen?

Dies ist die perfekte Voraussetzung für Nachhaltigkeit und beste Ergebnisse im Fieldcoaching.



BEZIEHUNGEN VERTIEFEN.

PROFESSIONAL

1,5 TAGE

THEMENSCHWERPUNKTE

So geht strategisches
(Account)Management

- 8 Stufen-Modell des strategischen Accountmanagements
- Buying Center mit den Stakeholdern
- Management **BASICS**
- Strategisches Gebietsmanagement
- Stakeholdermanagement
- ABC-Analyse
- Adoption Ladder und Lernmodell
(n. Prof. Bandura)
- Einsatz der 2-Perspektiven-SWOT-Analyse
- Meine 5 FokuskundInnen, die ich entwickeln möchte
- Networking im System
- Die wichtige Erntephase
Nach einer Vereinbarung oder Aktion mit meinen KundInnen
- Klaviatur der eingesetzten Kanäle
Omnichannelmanagement
- The Paradox of Choice
Darum ist weniger mehr
- Accountplan-Onepager

**KOMPETENT. SICHER.
ZIELFÜHREND.**

Verhandlungen führen

Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE

Egal, ob du in deinem beruflichen oder persönlichen Leben stehst – Verhandlungskompetenzen sind ein Schlüssel zum Erfolg. Sie ermöglichen es, effektiv zu kommunizieren, Konflikte konstruktiv zu lösen und Win-Win-Situationen zu schaffen.

Mit unserem zweistufigen Training hebst du deine Verhandlungsfähigkeiten auf das nächste Level und lernst, selbstbewusster und zielgerichteter zu verhandeln, damit du auch in den komplexesten Verhandlungsszenarien erfolgreich bist.

TAKTIK IST TRUPPMF.



BASIC THEMENSCHWERPUNKTE

2 TAGE

1. Einführung in die Verhandlungsführung

- Grundlagen der Verhandlung
- Verhandlungstypen und -ziele
- Verhandlungsethik und -regeln

2. Kommunikation und Verhandlungstechniken

- Effektive Kommunikation in Verhandlungen
- Aktives Hinhören
- Fragetechniken und Argumentation
- Körpersprache und nonverbale Kommunikation

3. Konfliktlösung und Kreativität

- Umgang mit Konflikten in Verhandlungen
- Kreative Lösungsansätze
- Verhandlungsvorbereitung und -planung

4. Praktische Übungen und Fallstudien

- Szenarische Rollensimulation von Verhandlungssituationen
- Analyse von realen Fallstudien
- Feedback und Diskussion

ADVANCED THEMENSCHWERPUNKTE

2 TAGE

1. Psychologie der Verhandlung

- Einblick in die menschliche Psychologie bei Verhandlungen
- Manipulation und Einflussnahme
- Umgang mit schwierigen VerhandlungspartnerInnen

2. Fortgeschrittene Verhandlungstaktiken und -strategien

- Harvard-Prinzipien der Verhandlung
- BATNA (*Best Alternative to a Negotiated Agreement*)
- Wertschätzendes 4-W-Gespräch
Wenn es mal hoch her geht

3. Verhandlungsethik

- Verhandlungsprozess und -profession
- Entwicklung von Verhandlungsstrategien

4. Abschlussübungen und Zertifikatsvergabe

- Fortgeschrittene Rollenübungen und Simulationen
- Reflexion über den Lernprozess
- Zertifikatsvergabe

KOMPLEX UND VOLLER CHANCEN

Agiler Vertrieb

Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE



HYBRID

Der Vertrieb befindet sich im Umbruch und in einem spannenden, 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 VertrieblerInnen per se auf den Leib zugeschnitten. Hier besteht die Möglichkeit, die Customer Journey von Touchpoint zu Touchpoint gezielt zu begleiten. Im Training arbeiten die Salesreps an real existierenden KundInnen. Somit können sie das Erlernete direkt im Anschluss bei ihren KundInnen umsetzen.

**STARKES MINDSET.
STARKES TEAM.
STARKE KUNDEN.**



Ziele des Trainings

1. Verständnis für Agilität im Vertrieb entwickeln

- Den Unterschied zwischen traditionellem und agilem Vertrieb verstehen
- Erkennen, wie agiles Arbeiten hilft, schneller und flexibler auf Kundenbedürfnisse einzugehen

2. Kundenzentrierung stärken

- Bedürfnisse der KundInnen noch besser verstehen und proaktiv darauf eingehen
- Die Perspektive der KundInnen 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 EinzelkämpferIn und mehr im (crossfunktionalem) Team mit anderen zusammenarbeiten
(z.B. ADM, MSL, Marketing- und VertriebsmitarbeiterInnen, KundInnen, 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 KundInnen und Teams

- Sicherer Umgang mit agilen Kommunikationsstrategien, die Transparenz und Offenheit fördern
- Durch wertschätzende und iterative Gespräche Vertrauen bei KundInnen 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

BASIC

THEMENSCHWERPUNKTE

2 X 1,5 TAGE

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*

**MEHR FLEXIBILITÄT,
EIGENVERANTWORTUNG
UND EFFIZIENZ**

Agile Führung im Vertrieb

Unser speziell für Führungskräfte im Vertrieb ausgearbeitetes Training hilft dir, dich besser auf die Bedürfnisse eurer KundInnen einzustellen, dein Team effizienter zu leiten und auf Augenhöhe zu führen.

In unserem Training lernst du, wie du agile Methoden gezielt einsetzt, um deine Führungsarbeit anders zu strukturieren, den Fokus auf das Wesentliche zu lenken und die Zusammenarbeit in deinem Team nachhaltig zu verbessern. Du erfährst auch, wie psychologische Sicherheit als Grundlage für Innovation, Engagement, Mut und Vertrauen in deinem Team etabliert werden kann und wie du ausgewählte agile Prinzipien nutzt, um Entscheidungen schneller und effizienter zu treffen.

DEIN NUTZEN

Klarere Prozesse, ein erfolgreiches, motiviertes Team und eine Führungsstrategie, die dir erlaubt, auch in anspruchsvollen Situationen flexibel und souverän zu handeln.



FÜHRUNG

Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE



LIVE ONLINE



HYBRID

INNOVATIV. MUTIG. VERTRAUENSFULL.

Ziele des Trainings

1. Agile Führungsprinzipien anwenden

Du entwickelst Verständnis für das agile Mindset, agile Führung und deren Prinzipien wie Selbstorganisation, Delegation, Transparenz und Flexibilität und lernst gleichzeitig, diese nachhaltig im Führungsalltag zu integrieren.

2. Selbstreflexion & persönliche Weiterentwicklung

Du reflektierst deine Führungsrolle, Werte und Haltung und entwickelst mit Hilfe des „Agile Leadership Canvas“ individuelle Strategien für deine persönliche Weiterentwicklung.

3. Psychologische Sicherheit fördern

Du erkennst die Bedeutung psychologischer Sicherheit für die Teamdynamik und erlernst konkrete Techniken, um eine vertrauensvolle und produktive Teamkultur zu schaffen.

4. Kundenorientierung stärken

Du lernst, die Bedürfnisse der in- und externen KundInnen besser zu verstehen und in den Fokus deiner Entscheidungen und Führungsstrategien zu stellen, um die Kundenzufriedenheit langfristig zu erhöhen.

5. Wichtige agile Methoden verstehen und umsetzen

Du lernst praxistaugliche agile Methoden wie Kanban, OKR, Design Thinking, Empathy Maps und Retrospektiven kennen und setzt diese direkt in Übungen ein, um die Teamleistung effizienter zu gestalten.

6. Zusammenarbeit & Teamarbeit verbessern

Du erkennst, wie wichtig transparente Kommunikation und crossfunktionale Teamarbeit in der agilen Führung sind. Ziel ist es, weniger als EinzelkämpferIn und mehr im crossfunktionalen Team zusammenzuarbeiten.

7. Selbstorganisation & Eigenverantwortung fördern

Du bist nach dem Training in der Lage, noch mehr Eigenverantwortung und Selbstorganisation zu entwickeln und zuzulassen, siehst dich als Teil des Teams und lebst das Prinzip des Servant Leader.

8. Handlungsfähigkeit & Umsetzungskompetenz stärken

Du verlässt das Training mit konkreten, umsetzbaren Maßnahmenplänen, die du direkt in deinem Führungsalltag anwenden kannst, um deine Teams agiler und effektiver zu führen.



THEMENSCHWERPUNKTE

4 X 1,5 TAGE

- Agiles Manifest
Grundlage meiner Handlungen als Führungskraft
- Mindset
Vom Fixed Mindset zum Growth Mindset
- Mein Mindset als agile Führungskraft
Auf Augenhöhe als sog. „Servant Leader“
- 5 Level der agilen Führung
Zwischen ExpertIn und SynergistIn
- 5 Handlungsfelder agiler Führung
Das entwickelt Team-Powerment nach vorn
- Psychologische Sicherheit
Vertrauensvolle Teamkultur schaffen
- Effektive Teamdynamik
Zusammenarbeit und Vertrauen innerhalb des Teams fördern
- Agile Führungsprinzipien
Transparenz, Flexibilität und partnerschaftliche Zusammenarbeit
- Kommunikation auf Augenhöhe
Wertschätzende und klare Kommunikation im Führungsalltag
- Feedback-Kultur etablieren
Konstruktives Feedback geben und empfangen
- Delegation und Empowerment
Verantwortung effektiv delegieren und MitarbeiterInnen stärken
- Selbstorganisation fördern –
3 Stufen der Selbstorganisation
Teams befähigen, eigenständig Entscheidungen zu treffen
- Change-Management
Agil auf Veränderungen reagieren und Teams durch Transformation führen
- Reflexion und Weiterentwicklung
Die eigene Führungsrolle und -strategien kontinuierlich hinterfragen
- Konfliktmanagement **BASICS**
Konflikte erkennen, ansprechen und lösen
- Agile Skills kennenlernen und anwenden
Kanban, Scrum, Design Thinking, OKR (Objectives and Key Results), Daily Stand-Ups, ...
- Agile Tools kennenlernen und anwenden
Ein großer Strauß unterschiedlichster Tools wie z.B.: Leadership Canvas, Entscheidungsmatrix, agile Meetingtools, ...

FÜHRUNG MIT WEITBLICK.



Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE

**ÜBEN UNTER FAST
REALEN BEDINGUNGEN**

**Training mit
Seminar-
schauspielerInnen**

**VORBEREITUNG
AUF GUTE
PERFORMANCE.**

Das Training mit SeminarschauspielerInnen bietet eine wertvolle und praktische Methode, um KundenkontakterInnen auf realistische Situationen vorzubereiten, ihre Fähigkeiten zu verbessern und ihre Performance im echten Leben zu steigern.

SPIELERISCH ZUM ZIEL.

Das Training von KundenkontakterInnen mit SeminarschauspielerInnen bringt sie näher an die Verkaufsrealität heran. Indem diese SchauspielerInnen Kundenrollen übernehmen, ermöglichen sie den SeminarteilnehmerInnen, echten Situationen so nahe wie möglich zu kommen, ohne tatsächlich vor KundInnen zu stehen.

Dabei geht es nicht nur darum, Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen, sondern auch darum, erfolgreicher und zielgerichteter zu kommunizieren und auf Einwände oder Fragen gekonnt zu reagieren.

Das unmittelbare Feedback, das die „KundInnen“ – in diesem Fall die SchauspielerInnen – geben können, ist Gold wert. Es schärft das Bewusstsein für Stärken und Schwächen und kann den Teilnehmenden helfen, ihre Ansätze zu verfeinern.

In einer sicheren, fehlerfreundlichen Umgebung baust du Selbstvertrauen auf und lernst, Stresssituationen besser zu bewältigen. Das Training ist wie ein Sicherheitsnetz beim Akrobatentraining: es erlaubt das Üben von Manövern, ohne Angst vor Stürzen zu haben.

MIT SCHAUSPIELER:INNEN ARBEITEN UND LERNEN

Die Vorteile

1. Praxisnahe Simulation

SeminarschauspielerInnen können realistische Kundensituationen nachstellen, wodurch KundenkontakterInnen in einer sicheren Umgebung praktische Erfahrungen sammeln können, ohne tatsächlich KundInnen gegenüberzutreten.

2. Unmittelbares Feedback

Nach einer Simulation können SeminarschauspielerInnen direktes Feedback aus der Perspektive der KundInnen geben. Dies hilft den KundenkontakterInnen, ihre Stärken und Schwächen besser zu erkennen und gezielt daran zu arbeiten.

3. Flexibilität

SchauspielerInnen können eine Vielzahl von Kundentypen und -situationen darstellen, von einfachen bis hin zu schwierigen KundInnen. Dadurch werden die TeilnehmerInnen auf eine breite Palette von Szenarien vorbereitet.

4. Emotionale Intelligenz

Durch den Umgang mit „KundInnen“ in einem geschützten Rahmen können die TeilnehmerInnen ihre Fähigkeiten im Umgang mit Emotionen – sowohl den eigenen als auch denen der KundInnen – verbessern.

5. Stressbewältigung

Da einige Kundensituationen stressig oder herausfordernd sein können, hilft dieses Training dabei, besser mit solchen Situationen umzugehen und effektive Strategien zur Stressbewältigung zu entwickeln.

6. Kommunikationsfähigkeiten

Das Training hilft den TeilnehmerInnen, ihre Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern, klarer zu kommunizieren, aktives Hinhören zu üben und besser auf Kundenanfragen und -einwände zu reagieren.

7. Selbstbewusstsein

Das wiederholte Üben in realistischen Szenarien kann zudem das Selbstvertrauen der TeilnehmerInnen stärken. Sie werden sicherer im Umgang mit KundInnen und in ihrer eigenen Vertriebsstrategie.

8. Interaktive Lernumgebung

Im Gegensatz zu rein theoretischen Schulungen ermöglicht das Training ein interaktives Lernen, das oft effektiver und nachhaltiger ist.

9. Kritikfähigkeit

Durch das direkte Feedback der SchauspielerInnen lernen die TeilnehmerInnen, konstruktive Kritik anzunehmen und darauf basierend zu wachsen.

10. Teamarbeit

Wenn mehrere TeilnehmerInnen gemeinsam trainieren, können sie auch voneinander lernen, indem sie sich gegenseitig beobachten und Feedback geben.

REALITÄTSNAH ÜBEN

Training mit EchtärztInnen

Training speziell für:



PHARMA

**BEZIEHUNGEN
VERTIEFEN.**

Dieses EchtärztInnen-Training bietet VertrieblerInnen und Medical Science Liaison ManagerInnen eine unvergleichliche Tiefe an realitätsnaher Erfahrung.

Es ermöglicht den Teilnehmenden, sich direkt mit den Erwartungen und Bedenken von ÄrztInnen auseinanderzusetzen, wodurch die Kommunikation und das Verständnis zwischen ADM, KAM oder MSL und medizinischem Fachpersonal gestärkt werden.

Diese direkte Interaktion bereitet dich optimal auf den Alltag vor, indem sie dir ein besseres Verständnis für die Anforderungen, Bedürfnisse und Perspektiven von ÄrztInnen vermittelt und dich gleichzeitig in die Lage versetzt, produktiver und vertrauensvoller zu agieren.

Das Training ist eine wertvolle Gelegenheit für PharmareferentInnen, KAM und MSL ManagerInnen, ihre Fähigkeiten in einer realitätsnahen Umgebung zu verbessern und so eine stärkere und effektivere Beziehung zum medizinischen Fachpersonal aufzubauen.

Wir empfehlen:



FACE-TO-FACE

Insgesamt erhöht das Training mit echten ÄrztInnen die Fachkompetenz, das Selbstvertrauen und die Effektivität der TeilnehmerInnen in ihrer Kommunikation und Interaktion mit dem medizinischen Fachpersonal. Es ermöglicht eine bessere Abstimmung auf die Anforderungen und Bedürfnisse ihrer wichtigsten Zielgruppe und optimiert so ihre berufliche Performance.

SO REAL UND EFFEKTIV.



MIT ECHTÄRZT:INNEN TRAINIEREN

Die Vorteile

1. Authentische Kommunikation

Teilnehmende lernen, sich klar und präzise auszudrücken. Da ÄrztInnen oft wenig Zeit haben und klare Informationen wünschen, ist die Kommunikation hier besonders entscheidend.

2. Praktische Vorbereitung

Echte Dialoge mit ÄrztInnen bereiten besser auf den Alltag vor, als reine Rollenspiele oder theoretische Schulungen.

3. Verbesserte Kommunikation

Durch die Auseinandersetzung mit medizinischen Fachkräften schärfen die Trainierenden ihre Kommunikationsfähigkeiten und lernen, wissenschaftliche Daten klar und prägnant zu vermitteln.

4. Verständnis für medizinische Bedenken

Unsere ÄrztInnen stellen detaillierte und spezifische Fragen zu Medikamenten und Therapien. Dies ermöglicht den Trainierenden, sich besser auf solche Fragen vorzubereiten. Gleichzei-

tig wird das Verständnis und der Respekt zwischen den Parteien gefördert, was zu stärkeren und vertrauensvolleren Beziehungen im Arbeitsumfeld führt.

5. Echte Interaktionen

Das Training mit EchtärztInnen gibt einen realistischen Einblick in die Dynamik zwischen Pharmaunternehmen und medizinischem Fachpersonal.

6. Feedback aus erster Hand

Unsere ÄrztInnen geben direktes und konstruktives Feedback. Dies hilft dabei, die Präsentationstechniken und den Informationsaustausch zu optimieren. Konkrete Rückmeldungen zu Dateninterpretationen, Produktinformationen und Kommunikationsansätzen sorgen für zielgerichtete Verbesserungen.

7. Einblick in den klinischen Alltag

Durch die Interaktion können die Teilnehmenden besser verstehen, welche Herausforderungen und Anforderungen ÄrztInnen in ihrer täglichen Arbeit haben.

8. Förderung des Vertrauens

Eine vertrauensvolle Beziehung zwischen Pharmaunternehmen und ÄrztInnen ist essentiell. Durch das Training kann diese Beziehung gefestigt und gestärkt werden.

9. Verbesserung der Fachkompetenz

Durch direkte Fragen und Diskussionen mit ÄrztInnen kann die eigene Fachkompetenz vertieft werden.

10. Besseres Verständnis der Zielgruppe

Die Interaktion mit Ärzten ermöglicht es, die Bedürfnisse, Erwartungen und Herausforderungen des medizinischen Fachpersonals besser zu verstehen.

11. Sicherheit in Diskussionen

Das Üben von schwierigen Gesprächen oder kritischen Fragen mit echten ÄrztInnen bereitet darauf vor, im echten Leben souverän und informiert zu reagieren.

DIESE TRAININGS EMPFEHLEN WIR OPTIMAL VORBEREITET

persolog® Persönlichkeitsmodell

Erkenne dich selbst
und andere

[semperavanti.de/training/
persolog-persoelichkeits-
modell](https://semperavanti.de/training/persolog-persoelichkeitsmodell)

Präsentorik

Präsentationstechnik
trainieren – Rhetorik
optimieren

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

Trusted Associate NEU

MSL, KAM und ADM als
PartnerIn auf Augenhöhe

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

Führungstrainings

Vertrauen. Inspiration.
Entwicklung.

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

Stärken stärken

Mehr Erfolg für Mitarbeiter-
Innen und das Unternehmen

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

Business Storytelling

Fakten optisch attraktiv
und emotional präsentieren

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

Emotion Selling®

KundInnen auf der
Sonnenseite

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

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
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.