

## Verkaufen wie die Profis

Auch im Gesundheitswesen und speziell im niedergelassenen Bereich sind die „goldenen Zeiten“ inzwischen vorbei. Die heutige Zeit ist gekennzeichnet von immer stärker zunehmendem Konkurrenzdruck und Umsatz- und Patientenrückgängen.

Deshalb ist es für den niedergelassenen Arzt sehr wichtig, neben den Einkünften aus der Versorgung der gesetzlich versicherten Patienten neue Einnahmequellen zu generieren und zu etablieren.

In den letzten Jahren haben vor allem die Individuellen Gesundheitsleistungen (IGel) hohen Bekanntheitsgrad erreicht.

Unmittelbare Konsequenz dieser neuen Angebotsstrukturen ist die Erweiterung des Tätigkeitsspektrums der Ärzte und auch des Praxisteam hin zu Beratungs- und Verkaufsgesprächen. Dafür sind spezielle Fachkenntnisse im Verkauf wichtige Erfolgsfaktoren.

In unserem Verkaufsseminar für Selbstzahlerleistungen möchten wir Methoden aufzeigen, wie das Praxisteam diese neuen Herausforderungen meistern kann. Wir geben Ihnen Tipps und Anregungen, wie das Verkaufen von IGel-Leistungen zum Erfolg führt und erarbeiten gemeinsam einen Leitfaden für ein gelungenes Verkaufsgespräch.

Wir vermitteln Ihnen die wichtigsten Kommunikationstheorien, erläutern Ihnen welche Wirkung Sprache haben kann und weihen Sie in die Geheimnisse eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs ein. Dazu beleuchten wir die einzelnen Phasen des Verkaufsgesprächs, wobei ein besonderes Augenmerk auf die Kontakt- und Analysephase gelegt wird. Theorie ist wichtig für das praktische Verständnis, trotzdem halten wir uns daran: „So wenig wie möglich und soviel wie nötig.“

Die Inhalte werden von uns zielgruppengerecht ausgewählt und wir gehen gerne auf die jeweiligen Vorkenntnisse, Erfahrungen und speziellen Bedürfnisse der Gruppe ein.

Damit Sie sich gut gewappnet für den Arbeitsalltag fühlen, haben Sie die Gelegenheit, die theoretischen Inhalte in Rollenspielen praktisch anzuwenden. Nutzen Sie diese Chance und üben Sie gemeinsam mit Ihren KollegInnen, wie Sie ein besserer Verkäufer werden.

Wir zeichnen Ihre Gespräche digital auf, um diese gemeinsam analysieren zu können. Anschließend werden Verbesserungsvorschläge im Team erarbeitet. Das Training lebt von der aktiven Teilnahme aller Beteiligten. Wichtig ist hierbei auch der gegenseitige Erfahrungsaustausch und eine konstruktive Feedback – Kultur.

## Informationen zu unserem Verkaufstraining für Selbstzahlerleistungen & Individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL)

### **Ausgewählte Inhalte:**

- Grundannahmen der Kommunikation, Sprache und Wirkung
- Kommunikationsformel und Regeln der Kommunikation
- Kommunikationsknigge – Grundsätze des professionellen Gesprächs
- Das Eisbergmodell
- Reizwörter und Weichmacher
- Ängste und Bedürfnisse der Kunden
- Phasen des Verkaufsgesprächs
- Umgang mit schwierigen Fragen und Einwänden

### **Methodik & Service:**

- Zielgruppengerechte Vermittlung des notwendigen theoretischen Wissens: So viel wie nötig, so wenig wie möglich!
- Medien: Flipchart, Metaplan oder Powerpoint - Präsentation mittels Beamer
- Interaktive Gruppenarbeiten mit Präsentation durch die Teilnehmer: Zur Auflockerung und zur Verankerung der Theorie in der Praxis
- Rollenspiele mit digitaler Gesprächsaufzeichnung und Analyse im Team: So ist man bereits nach dem Training bestens für den Arbeitsalltag gerüstet
- Digitalisierte Bildprotokolle der erarbeiteten Module: Damit auch nach der Veranstaltung die erarbeiteten Inhalte in Erinnerung bleiben
- Teilnehmerunterlagen: Übersichtliche und komprimierte Zusammenfassung der besprochenen Themen
- Teilnehmerzertifikat: Jeder Teilnehmer erhält nach der Veranstaltung ein Teilnehmerzertifikat für seine Unterlagen.

### **Organisation:**

- Zielgruppe: Ärzte & Praxisteam
- Das Training findet am besten samstags in Ihrer Praxis statt. So wird der reguläre Praxisbetrieb nicht gestört und Ihr Team bleibt in gewohnter Arbeitsumgebung.
- Gruppengröße: Max. 10 Teilnehmer. Damit genügend Zeit für die Rollenspiele bleibt.
- Beginn: 9 Uhr, Mittagspause: 12-13 Uhr, Ende: ca. 16 Uhr (abweichende Zeiten nach Vereinbarung)
- Kaffeepausen nach Bedarf

**Kosten: 1190,00 €** ( zzgl. Anfahrts- und ggf. Übernachtungskosten)

Bei Fragen freuen wir uns auf Ihre Nachricht an [mail@med2day.de](mailto:mail@med2day.de).

## Ihre Trainer

**Kathrin Stehle** Dipl.-Kffr., Kommunikations- und Verkaufstrainerin

- Ausbildung zur Kommunikationstrainerin an der HVB Akademie München
- Kommunikations- und Verkaufstrainerin bei einer der großen deutschen Direktbanken
- Aus- und Weiterbildung von Call-Center-Agents im Bereich Telefonkommunikation
- Studium der Wirtschaftspädagogik und Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München mit den Schwerpunkten Innovations- und Bankmanagement sowie Arbeits- und Organisationspsychologie
- Leitung Trainingsbereich bei med2day
- Langjährige Erfahrung als Trainerin für Telefonkommunikation, Kommunikation und Service, Verkauf und Reklamation
- Seit 2005 Treasury-Consultant bei einem großen internationalen Industrieunternehmen



**Dr. med. Fabian Stehle** Arzt, Zert. Gesundheitsökonom

- Studium der Medizin an der Ludwig-Maximilians-Universität und der Technischen Universität München
- Dissertation zum Thema „Ärztliche Werbung“
- Praktische Erfahrung im Health-Care-Management durch Mitarbeit in Arztpraxen und Kliniken
- Mehrjährige Autoren-Tätigkeit im Bereich QM
- Erfahrung mit der Durchführung von Praxisberatungen und Seminaren zu den Themengebieten Telefon, Kommunikation & Service, Praxisorganisation, Qualitätsmanagement, Verkauf von Selbstzahlerleistungen
- Seit 2005 Tätigkeit als Consultant und DRG-Berater Leistungs- und Gesundheitsmanagement bei einem großen internationalen Versicherungskonzern
- Projektleitung im Bereich Managed Care, Geschäftsprozessoptimierung, Pharma

Weitere Informationen zu unseren Beratungsangeboten finden Sie auf [www.med2day.de](http://www.med2day.de)