

1-Tages-Seminar: Medizinprodukte erfolgreich verkaufen

Verkaufsstrategien effizient und effektiv umsetzen (Stand 2026)

Termine:

- 23. März 2026 (online-interaktiv)
- 01. Juli 2026 (Präsenz)
- 03. September 2026 (Präsenz)
- 16. November 2026 (online-interaktiv)
- Inhouse-Termine auf Anfrage in Präsenz oder online möglich

Kurzbeschreibung

Im Verkauf stellen Sie eine entscheidende Verbindung zwischen Unternehmen und Kunden her. Sie verkaufen, beraten und repräsentieren das Unternehmen nach außen. Bis zum Kaufvertrag ist es ein langer Weg: Leads generieren, Kundengespräche souverän führen, Produkte und damit verbundene Dienstleistungen vorstellen und gewinnbringend verkaufen. Nach dem Kauf sind Sie Ansprechpartner für alle Fragen und fördern in Zusammenarbeit mit dem Marketing den Wiederkauf und die Weiterempfehlung Ihrer Produkte.

Dieses Verkaufsseminar wird Ihnen Konzepte und Tools vorstellen, die Sie für eine gute Verkaufsstrategie und –taktik brauchen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Kunden sukzessive aufbauen und bestehende Kunden effizient und effektiv pflegen. Für das Verkaufsgespräch trainieren Sie interaktiv und videounterstützt verbale, nonverbale und paraverbale Kompetenzen. Sie lernen insbesondere, wie Sie sich optimal auf schwierige Kunden- oder Verkaufssituationen vorbereiten können, um dann in der Verhandlung zielsicher zum Abschluss zu kommen. **Neu:** Effizienter und zielführender im Verkauf arbeiten mit generativer KI.

Inhalte

Verkauf in der Medizinproduktebranche

- Rechtliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Entscheidungsprozesse in medizinischen Einrichtungen (z.B. Krankenhaus, Arztpraxis, Fachhandel)
- Buying Center und Selling Center
- Zusammenarbeit mit Einkaufsgemeinschaften

Product Facts, Value Proposition, Touchpoints

- Product Fact Book: Wie Marketing und Produktmanagement Sie unterstützen können
- Verkauf und Differenzierung vom Wettbewerb
- Value Proposition & USP: Analyse aller Nutzwerte Ihrer Produkte, Ihrer Services und Ihres Unternehmens. Identifikation von einzigartigen Wettbewerbsvorteilen (USPs) (*Workshop*)
- Kaufprozesse Ihrer Kunden und Entwicklung von wettbewerbsdifferenzierten Touchpoints in allen Kaufprozessphasen. (*Workshop*)

Strategien und Techniken der Kundengewinnung

- Effektives Leadmanagement und Verkaufstrichter
- Erfolgskriterien in den sechs Verkaufsphasen (Vorbereitung, Erster Eindruck, Bedarfsanalyse, Verhandlung, Letzter Eindruck, Nachbereitung) (*Übungen*)

- Fragetechniken, Überzeugungsformeln, Einwandbehandlung, Argumentationshilfen, Preisgespräche, Kundencoaching (*Übungen*)
- Verkauf in 60 Sekunden: Elevator Pitch (*Übung*)
- „Der Stuhl des Anderen“: Wahrnehmungspositionswechsel in die Situation Ihres Kunden (*Übung*)

Kommunikation und Beziehungsmanagement

- Effektive Kommunikation: Die eigene Persönlichkeit anhand eines Kurz-Analysetools kennen lernen und effektiv mit verschiedenen Kundentypen kommunizieren. (*Workshop*)
- Kommunikationsmodelle: Sachinhalt vs. Beziehung (Eisberg), OK-OK-Modell
- Customer-Relationship-Management (CRM) und Kundenbindung
- Perfekte Präsentation und Visualisierung beim Kunden (*Übungen*)

Wirtschaftlichkeit im Verkauf

- Engpassfaktor: Aktive Verkaufszeit
- Kundenbewertung und Leistungen für ABC-Kunden
- Einsatz des hybriden Verkaufs als ökonomische Alternative
- Key Performance Indicators (KPI's) in der Vertriebsarbeit

Zusatzleistungen/Methodik

- Vor dem Seminar: Feinabstimmung der Seminarinhalte mit den Teilnehmern, Zielabfrage
- Im Seminar: 30% fachlicher Input, 60 % Übungsanteil und Workshops
- Maximal 8 Teilnehmende
- Ausführliche Seminar-Dokumentation, weiterführende Literatur, Checklisten, Arbeitsvorlagen, Videodokumentation
- **Neu:** Handbuch „KI-Tools für Verkäufer*innen bzw. Medizinprodukteberater*innen“
- Nach dem Seminar: Reflektion per Videokonferenz nach ca. 3 Monaten

Zielgruppen

- Einsteiger im Vertrieb bzw. Verkauf (Medizinprodukteberater), Produktmanagement, Geschäftsführer

Kosten

- 640,- EUR zzgl. gesetzlich gültiger MwSt. (Darin enthalten sind ein Seminartag, Seminar-Dokumentation, Teilnahmezertifikat und vollständige Verpflegung)

Dauer/ Ort

- 9.00 - 17.00 Uhr.
- Präsenztermine: Nürnberg (City). Die Location wird rechtzeitig bekannt gegeben.
- Online: über MS Teams und dem Kollaborationstool Conceptboard

Veranstalterin

Sigrid Triebfürst. medtech-seminare & coaching
Hormersdorfer Str. 29
90587 Obermichelbach
Tel. 0911-5181947
Mail: info@medtech-seminare.de
Website: <https://www.medtech-seminare.de>