

Kommunikationstraining für MSL

DIE THEMEN

- Gesprächstypen und -phasen Überblick & Einführung
- Die Gesprächsführung step by step
- Das erfolgreiche KOL-Gespräch So bereiten Sie sich vor!
- Im KOL-Gespräch: Methoden aktiver Gesprächsführung
- Schwierige Gesprächssituationen Rollenspiele & Analyse

IHRE REFERENTIN



Dr. Sabine Schomburg
Coaching & Communication Dr. Sabine Schomburg
Kommunikations-Trainerin und Medical Science Liaison Managerin

Dr. Sabine Schomburg ist promovierte Chemikerin und bereits seit über 30 Jahren in der pharmazeutischen Industrie tätig. Sie hat langjährige Erfahrung im Außendienst für verschiedene Indikationsgebiete und ist seit 2014 Medical Science Liaison Manager. Sie hat zudem eine Ausbildung als Kommunikations-Trainerin und Beraterin im Institut von F. Schulz von Thun absolviert und ist nebenberuflich als Kommunikationstrainerin und Coach tätig.

Ziel des Online-Seminars

Die medizinisch-wissenschaftliche Kommunikation - das Herzstück der MSL-Arbeit. Dabei nehmen die Gespräche mit Key Opinion Leader nicht nur die meiste Zeit in Anspruch, sondern entscheiden über den Erfolg einer Kooperation zwischen KOL und Ihrem Unternehmen.

Doch was macht ein "gutes" KOL-Gespräch aus? Wie bereitet man sich als MSL am besten darauf vor? Und wie reagiert man in "schwierigen" Situationen?

Unser Online-Seminar macht Sie fit für die Kommunikation mit Ihren KOL aus Klinik und Praxis, aber auch mit Schlüsselpersonen im Rahmen von Studien. Nutzen Sie die Expertise unserer Expertin und bringen Ihre Fragestellungen mit.

Teilnehmerkreis

Sie arbeiten als Einsteiger im medizinischen Außendienst für ein pharmazeutisches oder medizintechnisches Unternehmen und benötigen Hilfestellung für Ihre Gespräche mit Ihren Kunden sowohl im niedergelassenen Bereich als auch in der Klinik? Sie planen als MSL zu arbeiten und möchten sich auf diesen Job vorbereiten? Sie haben einen oder mehrere MSL in Ihrem Unternehmen und möchten diese für die Kundengespräche fit machen?

Dann ist dieses Online-Seminar für Sie konzipiert.

IHRE REFERENTIN



Dr. Sabine Schomburg
Coaching & Communication
Dr. Sabine Schomburg
Kommunikations-Trainerin und
Medical Science Liaison Managerin

Ihr Nutzen

Nach der Teilnahme am Seminar können Sie

- Ihre Arztgespräche vorbereiten und aktiv steuern.
- einschätzen, an welchen Stellen des Kundengesprächs Sie strategisch eingreifen können.
- einen kundenspezifischen Gesprächsansatz wählen.
- Ihre Kundengespräche zielgerichtet und erfolgreich führen.
- · mit schwierigen Situationen umgehen.

Online-Weiterbildung - Ihr Nutzen

- · Digital, modern, flexibel
- Austausch und Individualität durch viele Interaktionen und Zeit für Diskussionen
- Unsere Online-Seminare werden durchgängig von uns begleitet

Erfolgreiche KOL-Gespräche kann man lernen!

Ihr Programm von 09:00 - 16:30 Uhr im Überblick

Begrüßung und Vorstellungsrunde

Die Rolle als MSL - Warum ist die MSL-Rolle wichtig?

Dr. Sabine Schomburg

- Der MSL in der crossfunktionalstrategischen Account-Planung mit Marketing und Sales
- · Chancen & Hürden

Grundlagen der Kommunikation

Dr. Sabine Schomburg

- Kommunikationsmodelle
- Verbale/Nonverbale Kommunikation
- Digitale/Analoge Kommunikation

Verschiedene Persönlichkeitstypen & Gesprächsarten

Dr. Sabine Schomburg

- Persönlichkeitstypen
- Anforderungen meiner Gesprächspartner
- Aufbau von Vertrauen und Sympathie

Pause

Phasen des Gespräches + Workshop Teil I

Dr. Sabine Schomburg

- Gesprächseinstieg
- · Bedarfsanalyse und Nutzenentwicklung
- Präsentation

Mittagspause

Phasen des Gespräches + Workshop Teil II

Dr. Sabine Schomburg

- Einwandbehandlung
- Commitment & Abschluss

Elemente der Gesprächsführung

Dr. Sabine Schomburg

- Fragetechnik Fragetypen
- Zuhören

Pause

Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen

Dr. Sabine Schomburg

• Umgang mit Widerständen

Pause

Fortsetzung: Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen

Dr. Sabine Schomburg

Beispiele aus der Praxis für die Praxis

Ende des Online-Seminars

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de www.forum-institut.de Webcode 22092215

Tel. +49 6221 500-500 Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil: □ 23. September 2022 - Online □ Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen □ per E-Mail □ per Telefon übermitteln darf. Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.	Termin: Freitag, 23. September 2022 - Online 09:00 - 16:30 Uhr Online-Seminar Einwahl ab 30 min. vor Beginn möglich
mente entimiligang kann ten jederzeit maenden.	Gebühr: € 1.090,00 (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download und Zertifikat
Name, Vorname	-
Position/Abteilung	 Ablauf eines Online-Seminars Unsere Online-Seminare finden im Internet, live und interaktiv via Zoom statt. Die Einwahldaten, elektronische Dokumentatio sowie alle weiteren erforderlichen Informationen finden Sie in Ihrem Kundenaccount. Einwahl ab 30 min. vor Seminarbeginn möglich Nutzen Sie zur Übertragung des Tons ein Headset, Lautsprecher oder das Telefon. Sehen Sie die Präsentation der Referenten. Stellen Sie über die Audio- oder Chat-Funktion Ihre Fragen und diskutieren Sie mit den Referenten sowie den anderen Teilnehmern.
Firma	
Straße	
PLZ/Ort/Land	
Tel./Fax	
E-Mail	
Ansprechpartner/-in im Sekretariat	_
Datum, Unterschrift	-

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.11.2021), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.





PharmaTrain

IHR ANSPRECHPARTNER



Leila GruppKonferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
I.grupp@forum-institut.de