

# Kommunikationstraining für MSL

Erfolgreiche Gespräche  
mit KOL kann man lernen -  
Wir trainieren Sie in diesem  
Workshop!

## 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
- Herausforderungen für Gespräche mit KOL

---

## IHRE REFERENTIN



**Sabine Bier**  
TOWER COMMUNICATION  
Training & Coaching, Interim  
Management, München

## Ziel des Workshops

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? Wie reagiert man in "schwierigen" Situationen?

Unser Workshop macht Sie fit für die Kommunikation mit Ihren KOL aus Klinik und Praxis, aber auch mit allen anderen Schlüsselpersonen im Rahmen von Studien.

Nutzen Sie die Expertise unserer Workshop-trainerin und bringen Ihre Fragestellungen mit.

---

## Teilnehmerkreis

Sie arbeiten als MSL 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 dieser Workshop für Sie konzipiert.

## IHRE REFERENTIN



### Sabine Bier

TOWER COMMUNICATION  
Training & Coaching, Interim  
Management, München

Frau Bier ist Inhaberin des Unternehmens TOWER COMMUNICATION.

Als Trainer, Coach und Consultant unterstützt sie Healthcare-Unternehmen mit praxisorientierten Workshops und MSL-Coachings. Nach langjähriger beruflicher Praxis im Sales und Marketing für verschiedene Medizintechnik- und pharmazeutische Unternehmen, überzeugt sie die Teilnehmenden mit ihrer fundierten Expertise.

---

## Ihr Nutzen

Nach dem Training können Sie

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

## Inhouse-Angebot

Wenn Sie mehrere Mitarbeiter gleichzeitig trainieren möchten, bieten wir Ihnen diesen Workshop auch für Ihr Unternehmen inhouse an. Sprechen Sie uns an!

# Erfolgreiche KOL-Gespräche kann man lernen!

---

## Ihr Programm im Überblick

### Herausforderungen für Gespräche mit Key Opinion Leadern: So wird der MSL zum Businesspartner des Kunden!

#### Gesprächstypen

- Kundentypen & Gesprächsführung
  - Facharzt, API, Klinik
  - Studienleiter und Study Nurse
- Gesprächspartner und ihre Eigenheiten
  - Aktiv-Typen als Gesprächspartner
  - Passiv-Typen als Gesprächspartner

#### Phasen des KOL-Gesprächs step by step

#### Vorbereitung des Gesprächs

- Die MSL-Rolle im crossfunktional-strategischen Account-Planning mit Marketing und Außendienst
- Chancen & Hürden

#### Wann ist ein KOL-Gespräch erfolgreich?

#### Professionelle und aktive Gesprächsführung im KOL-Gespräch

- Fragetechnik - Fragetypen
- Bedarfsanalyse und Nutzenentwicklung
- Kundenfragen und -einwände
- Methoden der Gesprächsführung

### Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen - Beispiele aus der Praxis für die Praxis

- Situation 1: Zeitmangel des Kunden
- Situation 2: Abgrenzung MSL vs. Verkaufsaußendienst
- Situation 3: Studienfokussierte Gesprächsführung
- Situation 4: Patentablauf

### Rollenspiele mit Gesprächsanalyse

### Sharing Best Practice - Ihre Beispiele

#### Ihre individuellen Gesprächssituationen

Sie haben in Ihrer Praxis mit schwierigen Situationen zu kämpfen? Gerne lösen wir diese im Rahmen des Workshops. Kontaktieren Sie mich und wir bereiten uns auf Ihre individuelle Fragestellung vor:

- +49 6221 500-695
- [v.steinig@forum-institut.de](mailto:v.steinig@forum-institut.de)

# Kommunikationstraining

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 2006281

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



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

4. - 5. Juni 2020 in München

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/Veranstaltungsort:

4. - 5. Juni 2020 in München

08:30 Uhr Registrierung;  
jeweils von 09:00 - 17:00 Uhr Seminar

Steigenberger Hotel München  
Berliner Str. 85 · 80805 München  
Tel. +49 89 159 061-0 · Fax +49 89 159 061-712

### Gebühr:

€ 1.690,00 (+ gesetzl. MwSt.)  
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

## IHR ANSPRECHPARTNER



**Dr. Valeska Steinig**  
Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-695  
[v.steinig@forum-institut.de](mailto:v.steinig@forum-institut.de)

