

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 Ärzte mit dem Praxisteam diese neuen Herausforderungen meistern können. 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 er-

folgreichen 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. Wir üben die Gespräche gezielt an den häufigsten Selbstzahlerleistungen Ihrer Praxis.

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 Verkaufsseminar



Ausgewählte Inhalte:

Grundannahmen der Kommunikation, Sprache, Wirkung

Das Eisbergmodell

Phasen des Verkaufsgesprächs

- Kontaktphase
- Analysephase
- Angebotsphase
- Abschlussphase

Umgang mit schwierigen Fragen und Einwänden

Magic Words

Methodik & Service:

Zielgruppengerechte Vermittlung des notwendigen theoretischen Wissens: So viel wie nötig, so wenig wie möglich!

Medien: Flipchart, Metaplan oder Folien-Präsentation (Powerpoint) mit 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.

Wir über uns

med2day

Wir bieten seit 2001 Beratungsleistungen, Seminare und Vorträge für Arztpraxen und andere Einrichtungen im Gesundheitswesen an.

Die beiden Inhaber stehen persönlich für die Qualität der Inhalte. Durch unsere Qualifikation und Erfahrungen garantieren wir unseren Kunden eine hochwertige qualitätsorientierte Unterstützung auf dem Stand der Zeit.

Philosophie

- Beratung von Arzt zu Arzt
- Zielgruppenspezifische Dienstleistungen speziell für das Gesundheitswesen
- Fokus auf leicht umsetzbarem Input
- Praxisorientierung durch praktische Übungen in Kleingruppen
- Am Puls der Zeit durch Transfer aus unseren beruflichen Tätigkeiten in international tätigen Unternehmen (Krankenversicherung, Finanzdienstleister und Industrie)



Dr. med. Fabian Stehle

Arzt
Zertifizierter Gesundheitsökonom
Zertifizierter Projektmanager (OPEX Black Belt)



Seit 2009 **Führungskraft** im Leistungs- und Gesundheitsmanagement mit Verantwortung für die Themen Privatkliniken, Ausland, Rehabilitation, Kur, Klinik-Kooperationen bei einer der führenden Privaten Krankenkassenversicherungen Deutschlands

Seit 2001 Durchführung von **Praxisberatungen, Seminaren und Vorträgen** zu den Themengebieten Telefon, Kommunikation & Service, Team & Konflikt, Personalführung, Praxisorganisation, Qualitätsmanagement, Verkauf von Selbstzahlerleistungen

2005-2008 Tätigkeit als **Consultant** und DRG-Berater

2001-2004 **Dissertation** zum Thema „Ärztliche Werbung“

2001 **Gründung Internetportal med2day** als Informationsplattform für Medizin, Management, Marketing & Medien

1998-2004 **Studium der Medizin** an der Ludwig-Maximilians-Universität und der Technischen Universität München

Praktische Erfahrung im Health-Care-Management und in Medizinmanagement, Praxisorganisation und Marketing durch Mitarbeit in verschiedenen Arztpraxen und Kliniken
Mehrjährige Autoren-Tätigkeit im Bereich Qualitätsmanagement

Mehrjährige Projekterfahrung (inkl. Projektleitung von Großprojekten mit Budgets im siebenstelligen Bereich)

Kathrin Stehle

Diplomkauffrau

Bankkauffrau und Finanzassistentin

Kommunikations- und Verkaufstrainerin



Seit 2009: **Financial Consultant** in der Treasury eines führenden internationalen Industrieunternehmens

Seit 2001: Durchführung von **Praxisberatungen, Seminaren und Vorträgen** zu den Themengebieten Telefon, Kommunikation & Service, Team & Konflikt, Praxisorganisation, Personalführung, Verkauf von Selbstzahlerleistungen

Seit 2001: **Leitung Trainingsbereich** bei med2day

2005-2009: Tätigkeit als **Treasury-Consultant** Cash Management und Payments

2000-2005 **Studium der Wirtschaftspädagogik und Betriebswirtschaftslehre** an der Ludwig-Maximilian-Universität München mit den Schwerpunkten Innovations- und Bankmanagement sowie Arbeits- und Organisationspsychologie

2000-2005 **Kommunikationstrainerin, Verkaufstrainerin und Vermögensberaterin** bei einer der großen deutschen Direktbanken.

Ausbildung zur Kommunikationstrainerin an der HVB Akademie München

Aus- und Weiterbildung von Call-Center-Agents im Bereich Telefontelefonkommunikation

Langjährige Erfahrung als Trainerin in den Bereichen Telefontelefonkommunikation, Kommunikation und Service, Verkauf und Reklamation

Organisation & Kosten

Rundum sorglos im 360° Service



Organisation:

Zielgruppe: Praxisteam

Das Training findet am besten samstags direkt in Ihrer Praxis statt. So wird der reguläre Praxisbetrieb unter der Woche nicht gestört und Ihr Team bleibt in der gewohnten 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:

komplettes Seminar inkl. aller aufgeführten Leistungen:

1500,00 €

(Endpreis zzgl. Reisekosten und ggf. Übernachtung)

Gerne erstellen wir Ihnen ein konkretes Angebot. Bei Fragen freuen wir uns auf Ihre Nachricht an mail@med2day.de.

Machen Sie mit uns den Test:
Wie gut sind Sie und Ihr Team wirklich?

Wir nehmen die Service- und Dienstleistungsqualität Ihrer Praxis durch Testanrufe vor und nach dem Training (Mystery Calls) unter die Lupe.

Dabei achten wir sowohl auf soziale Fertigkeiten Ihres Teams (Freundlichkeit, Zuwendung, Hilfsbereitschaft etc.) als auch auf die Abläufe in Ihrer Praxis (Terminvergabe, Sprechstunde etc.).

Diese Beobachtungen integrieren wir in unser Trainingskonzept, damit wir individuell auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse eingehen können.

Ihr Nutzen: Sie erhalten eine objektive Analyse aus externem Blickwinkel.

Einige Wochen nach dem Training überprüfen wir durch erneute Testanrufe, wie Ihr Team die Inhalte des Trainings in der Praxis umsetzt. Darüber erhalten Sie von uns dann eine Kurzanalyse und Tipps, was Sie noch besser machen können.

Diesen besonderen Service können Sie für

250,00 €

zu allen unseren Trainings mit dazu buchen.

med2day

Dr. Fabian & Kathrin Stehle

Am Grenzweg 20

85635 Höhenkirchen bei München

Tel.: 08102-784067

mail@med2day.de

www.med2day.de

Verkaufsseminar Selbstzahlerleistungen

med2day

Ideen für die moderne Arztpraxis