

Projektbeispiel Pharmazeutische Industrie „Entwicklung der verkäuferischen Kompetenz von Außendienstmitarbeitern“

Welche Resultate wir erzielt haben:

- Steigerung des Umsatzes des Präparates
- Erhöhung des Marktanteils
- Intensivere Kundenbindung
- Gewinnung von neuen Kunden
- Rückgewinnung „verlorener“ Kunden
- Ausbau der verkäuferischen Kompetenz und der Professionalität der Außendienstmitarbeiter und der Regionalleiter
- Steigerung der Motivation und der Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen
- Bessere Nutzung der Mitarbeiterpotenziale
- Ausbau der Führungs- und Coachingkompetenz der Regionalleiter

Mit welchen Aktivitäten wir diese Resultate erzielt haben:

- Begleitbesuche des externen Beraters mit verschiedenen Außendienstmitarbeitern
- Konzeptionelle Vorarbeit: Ausarbeitung „Nutzenorientierte Argumentationsketten“ für das Fokuspräparat gemeinsam mit dem Produktmanagement, abgestimmt auf die aktuelle Kampagne
- Motivationsvortrag im Rahmen einer Außendienst-Gesamttagung
- Verkaufstraining für Regionalleiter
- Verkaufstraining für Außendienstmitarbeiter
 - Zielorientierung im Verkaufsgespräch
 - Aktiver Aufbau von Wellenlänge
 - Kreative Gesprächseinstiege
 - Dialogtechniken
 - Nutzenorientierte Argumentationsketten
 - Typologien
 - Reframing von Einwänden
 - Abschlusstechniken
- Regionalleiter-workshops zur Vertiefung und nachhaltigen Verankerung des Trainingserfolges der Außendienstmitarbeiter
 - Coaching im Rahmen von Doppelbesuchen
 - Trainingseinheiten im Rahmen von Mitarbeiterbesprechungen / Regionaltagungen anhand eines einheitlichen, gemeinsam erarbeiteten Curriculums (RL als Trainer)

Bei welchen Kunden wir diese Aktivitäten realisiert haben:

- AstraZeneca
- Lilly
- Gödecke / Warner Lambert
- Lundbeck
- Etc.

Erfahrungen bestehen in den Indikationsgebieten: Onkologie, Diabetes, ZNS, CV, Gastro, Respiratory etc.