

Verkaufstraining Pharma-Außendienst Schwerpunktseminar: aktiver Aufbau von Wellenlänge im Arztgespräch

Das Resultat:

Pharma-Außendienstmitarbeiter bauen auch in besonders herausfordernden Kundensituationen aktiv Wellenlänge zu ihren Gesprächspartnern auf

Die Themenschwerpunkte:

- Beziehungsmanagement = Sympathie + Kompetenz + Vertrauen
- Die Chance des positiven ersten Eindrucks nutzen
- Den eigenen Sympathiewert steigern
- Kompetenz haben und Kompetenz vermitteln
- Vertrauen aufbauen: die „Momente der Wahrheit“ aus Sicht des Arztes
- Aktiv Wellenlänge aufbauen mit Hilfe des DR. KASSIS-Modells
- „Feinwahrnehmung“ im Verkaufsgespräch
- Unterschiedliche Denk- und Aktivitätsstrukturen erkennen und für die Verkaufssituation nutzen
- Sprachmuster erkennen und spiegeln
- Tipps zum Umgang mit 3 „Klassikern“
 - der „Choleriker“
 - der „Schweiger“
 - der „Hektiker“und anderen schwierigen Zeitgenossen

Die Methode:

- Kurze und prägnante Präsentationen relevanter Kommunikationstechniken
- Intensive erlebnisorientierte Übungen zur Überprüfung von Eigen- und Fremdwahrnehmung in der Kommunikation
- Rollenspiele auf Basis praxisnaher Fallbeispiele (auf Wunsch und auf freiwilliger Basis mit Video)
- Moderierter kollegialer Erfahrungsaustausch

Dauer:

2 Tage