



Sigrid Triebfürst
medtech-seminare & coaching

Seminare
&
Webinare!

MEDTECH-SEMINARE.DE

Management-Trainings für die
Medizinprodukte-Branche

Termine 2017



Trainingskonzept

- **Vor dem Training:** Telefonische Abfrage der individuellen Herausforderungen im Produktmanagement
- **Feinabstimmung** der Inhalte mit den Teilnehmern
- **Lösungsorientiertes** Training und Coaching während des Seminars
- Direkt umsetzbares **Praxiswissen** (mehr als 50% Workshops und Übungen)
- Jeder Teilnehmer erhält den **Ratgeber** „Effektiv im Job“ (Haufe-Verlag, Co-Autorin: Sigrid Triebfürst)
- **Nach dem Training:** Beantwortung von neu aufkommenden Fragen
- Weitere Fachliteratur und Checklisten im **Infopool** von MEDTECH-SEMINARE.DE

Teilnehmerstimmen

In Ihrem Produktmanagement-Seminar haben mich der Praxisbezug und die kollegiale Atmosphäre am meisten beeindruckt. Das vermittelte Wissen und die vorgestellten Methoden zur Wettbewerbsanalyse setzten wertvolle Impulse für die Wettbewerbsstrategie in meinem Produktbereich. Kurzum: ein gelungenes Seminar, das ich ohne Einschränkungen weiterempfehlen kann! (A. Borek, **RESORBA Wundversorgung** GmbH & Co. KG)

Frau Triebfürst, Ihr Verkaufs-Seminar hat mich begeistert. In Ihrem Video-Training wurde mir schlagartig klar, wie ich an meine Kunden zukünftig herangehen muss. Ich freue mich richtig darauf, Ihre Verkaufstechniken anzuwenden. Vielen Dank noch mal. (Y. Jubel, Medizinprodukteberaterin, **Venner Medical** GmbH)

Ich konnte viele wertvolle Impulse für die tägliche Arbeit mitnehmen. Danke. (O. Schlegel, Fa. **ulrich medical**)

Vielen Dank für das tolle Verkaufs-Seminar. Es war individuell, informativ und sehr praxisorientiert. Gerne empfehlen wir Sie weiter. (E. Krause/ S. Kuck, **MedcareVisions** GmbH)

Weitere Teilnehmerstimmen finden Sie auf www.medtech-seminare.de/Referenzen



2-Tages-Seminar

Produktmanagement

für Medizinprodukte

- Termine 2017: 08./09.03. | 23./24.05. | 04./05.07. | 20./21.09. | 24./25.10
- Uhrzeit: 09:00 - 17:00 Uhr an beiden Tagen
- Seminargebühr: 990,- EUR (zzgl. 19 % MwSt.)

1. Seminar-Tag: Medizinprodukte erfolgreich planen und im Markt positionieren

- Besonderheiten in der Medizinprodukte-Branche (Zielgruppen, Recht, Kaufprozess)
- Relevante Prozesse im Produktmanagement (Produktentwicklung, Marketing-/Produktstrategie, Markteinführung)
- Management-Werkzeuge für eine effektive Zusammenarbeit mit verschiedenen Schnittstellen
- Analyse des Produkt-Portfolios und Produktmarktes (SWOT, Produktlebenszyklus, Wettbewerb, Branche)
- Planung und Kontrolle des Produkterfolges
- Differenzierung und Positionierung der Kundensegmente

Übung „Marktanalyse“

Untersuchung des eigenen Produktmarktes und des Wettbewerbs anhand ausgewählter Analyse-Tools. (**Neu**: Business Model Canvas)

Übung „Kano-Analyse“

Strukturierung von Kundenanforderungen anhand Ihres Produktes. Entwicklungswege für Begeisterungsfaktoren.

Workshop „Soft-Skills“

Die eigene Persönlichkeit anhand eines Kurz-Analysetools kennen lernen und effektiv mit verschiedenen Persönlichkeitstypen kommunizieren.

2. Seminar-Tag: Marketinginstrumente strukturiert und zielsicher auf den Markterfolg ausrichten

- Erfolgreiche Produkt- und Marketingstrategien für Medizinprodukte
- Das Marketing- und Dienstleistungs-Mix (7 Ps) anhand von Praxisbeispielen
- Arzt/Patient/Einkauf: Effektive Kundenansprache und Werbewirkung
- Markteinführung: Entwicklung und Wirkung von Kampagnen im Markt
- Cross-Media-Mix: Praxisbeispiele einer erfolgreichen Verknüpfung des On- und Offline-Marketings
- Grundkenntnisse der zulässigen Werbung nach HWG/UWG

Übung „Marketing-Mix“

Identifikation erfolgsrelevanter Faktoren Ihres Marketing-Mix anhand des Kaufprozesses Ihrer Kunden. Ideen für eine effektive Verkaufsförderung.

Übung „Nutzenorientierte Marketingkommunikation“

Zielgruppenoptimierte Marketingkommunikation Ihrer Werbemittel über die Analyse des Produktnutzens im Wettbewerbsvergleich.

Workshop „Ungewöhnliche Kreativitätstechnik“

Entwicklung von neuen Produkt- und Service-Ideen (Value Added) zur Wettbewerbsdifferenzierung.

Übung „Produkt-Marketing-Plan“

Erarbeitung der Inhalte eines Produkt-Marketing-Plans für Ihr Produkt. Entwicklung von Marketingstrategien. **Neu:** Business Model Canvas i.V.m. SWOT



Eine professionelle Persönlichkeitsanalyse nach Insights MDI ist jederzeit möglich! Sprechen Sie Frau Triebfürst an: Tel. 0911-5181947

▶ ANMELDUNG



1-Tages-Seminar

Produktmarketing

für Medizinprodukte

- Termine 2017: 22.03. | 29.11.
- Uhrzeit: 09:00 - 17:00 Uhr
- Seminargebühr: 490,- EUR (zzgl. 19 % MwSt.)

Inhalte

- Strategisches Marketing für Medizinprodukte
- Das Marketing- und Dienstleistungs-Mix (7 Ps)
- Markteinführung: Entwicklung und Wirkung von Kampagnen im Markt
- Arzt/Patient/Einkauf: Effektive Kundenansprache und Werbewirkung
- Chancen des Online-Marketings für Ihren Produktmarkt
- Cross-Media-Mix: Praxisbeispiele einer erfolgreichen Verknüpfung des On- und Offline-Marketings
- Grundkenntnisse der zulässigen Werbung nach HWG/UWG

Übung „Marketing-Mix“

Identifikation erfolgsrelevanter Faktoren Ihres Marketing-Mix (online und offline) anhand des Kaufprozesses Ihrer Kunden.

Workshop „Online-Kommunikation im Wettbewerbsvergleich“

Strukturierte Analyse Ihres Status Quo in der Online-Kommunikation anhand von Suchmaschinentools. Wege zur Optimierung Ihres Online-Auftritts.

Übung „Nutzenorientierte Marketingkommunikation“

Zielgruppenoptimierte Marketingkommunikation Ihrer Werbemittel über die Analyse des Produktnutzens im Wettbewerbsvergleich.

Übung „Produkt-Marketing-Plan“

Erarbeitung der Inhalte eines Produkt-Marketing-Plans für Ihr Produkt.
Entwicklung von Marketingstrategien.

▶ ANMELDUNG



1-Tages-Seminar

Medizinprodukte erfolgreich verkaufen

- Termine 2017: 23.03. | 30.11.
- Uhrzeit: 09:00 -17:00 Uhr
- Seminargebühr: 490,- EUR (zzgl. 19 % MwSt.)

Inhalte

- Rahmenbedingungen der Medizinprodukte-Branche und Verkaufserfolg
- Strategien und Techniken für einen sukzessiven Kundenaufbau
- Kundenbeziehungsmanagement (CRM) und Kundenbindung
- Die 6 Phasen des Verkaufsprozesses (Vorbereitung, Erster Eindruck, Bedarfsanalyse, Verhandlung, Letzter Eindruck, Nachbereitung)
- Erfolgskriterien in der Pre-Sales-, Sales- und After-Sales-Phase
- Perfekte Präsentation und Visualisierung beim Kunden

Workshop „Kaufprozess-Analyse“

Analyse der Phasen eines Kaufprozesses und Unterstützung der einzelnen Phasen durch Vertrieb und Marketing.

Übung mit Videokamera „Verkaufpsychologie“

Kreative Preisgespräche, Einwandbehandlung und Kundencoaching.

Workshop „Soft-Skills“

Die eigene Persönlichkeit anhand eines Kurz-Analysetools kennen lernen und effektiv mit verschiedenen Kundentypen kommunizieren.

INSIGHTS MDI
INTERNATIONAL®



Eine professionelle Persönlichkeitsanalyse nach Insights MDI ist jederzeit möglich! Sprechen Sie Frau Triebfürst an: Tel. 0911-5181947

▶ ANMELDUNG



Jahresübersicht der Seminare 2017

März 2017

08./09.03 Produktmanagement
22.03. Produktmarketing
23.03. Verkauf

Mai 2017

23./24.05 Produktmanagement

Juli 2017

04./05.07. Produktmanagement

September 2017

20./21.09 Produktmanagement

Oktober 2017

24./25.10. Produktmanagement

November 2017

29.11. Produktmarketing
30.11. Verkauf

Information und Anmeldung: www.medtech-seminare.de

Webinare 2017

Themen

- E-Mail-Marketing
- Gestaltung und Vernetzung der Corporate Website
- Content-Marketing
- Marketingstrategie

Die Webinartermine werden im 1. Quartal 2017 online veröffentlicht. Informieren Sie sich daher auf <http://www.medtech-seminare.de>.



Seminarleitung

Sigrid Triebfürst

- Dipl. Betr. (FH), Schwerpunkt Marketing
- Seit 2007 erfolgreich als Marketingberaterin, Trainerin und Coach tätig
- 20 Jahre Praxiserfahrung im Marketing, Produktmanagement und Vertrieb von Medizinprodukten
- Seit 2014: Angebot von Webinaren zu den Themen Social-Media-, E-Mail-, Website- und Content-Marketing
- Lehrbeauftragte für Marketing und Kommunikation an der HAM Erding
- Co-Autorin des Business-Ratgebers „Effektiv im Job“, Haufe Verlag 2014
- Zertifizierter Business-Coach und Trainerin
- Akkreditierte Insights MDI® Beraterin



Organisation und Teilnahmebedingungen

- Die Offline-Trainings werden mit maximal 7 Teilnehmern durchgeführt.
- Bei Bedarf erhalten Sie eine Liste nahe gelegener Unterkünfte.
- Informieren Sie sich bitte über unsere Teilnahme- und Rücktrittsbedingungen in den AGBs auf: www.medtech-seminare.de

Alle Offline-Themen auch als Inhouse-Konzeption oder Webinar durchführbar.

Anmeldung und Referenzen auf Anfrage und
www.medtech-seminare.de

