

consulting training coaching

**MPS**

Qualifizierungsprogramm  
Master of Professional Selling

# Gefordert im Verdrängungswettbewerb

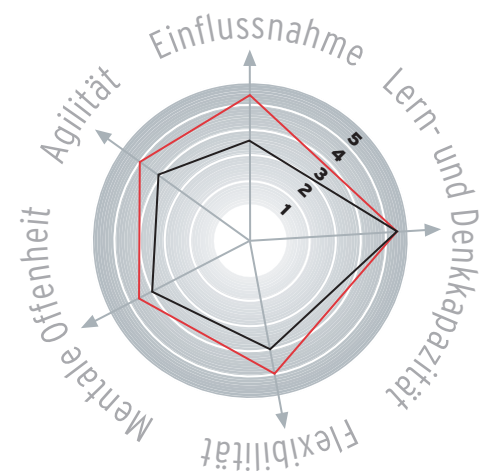
**Die Medizintechnik** ist mit einem Umsatzvolumen von rund 180 Mrd. Euro, einem weltweiten Wachstum von derzeit zwanzig Prozent und mit guten Chancen für eine Nischenmonopolisierung ein weiterhin sehr attraktiver Markt. Gleichzeitig stellen Globalisierung, neue Ansätze in der Krankenhausfinanzierung und veränderte Entscheidungsstrukturen die Hersteller vor große Anforderungen.

Durch Internationalisierung, Fusionen, innovative Produkte und Systemlösungen versuchen die Hersteller, sich erfolgreich auf ihre Zukunftsmärkte einzustellen. Die Roadmap von der Strategie bzw. Innovation bis zur erfolgreichen Positionierung der eigenen Produkte und Dienstleistungen erfordert jedoch hoch wirksame Vertriebsprofis. Hier liegt momentan einer der wichtigsten Engpassfaktoren und Erfolgstreiber in der Medizintechnik-Branche.

## Medizintechnik-Vertriebsprofis brauchen spezifische Qualitäten. Sie sollten:

- Vertriebsaufgaben kompetent und ergebnisorientiert durchführen
- Einen strategischen Verkaufsansatz verwirklichen
- Kundenloyalität erfolgreich aufbauen und halten
- Gezieltes Value-Marketing betreiben
- Erfolgreiches Netzwerkmanagement realisieren
- Eigene Wettbewerbsvorteile konsequent nutzen
- Schwierige Verhandlungen souverän und abschlussicher meistern
- Souveränität in schwierigen und unklaren Situationen zeigen
- Fähigkeiten zur erfolgreichen Einflussnahme aufweisen
- Krisen und Konflikte managen
- Veränderungsintelligent agieren.

## Medizintechnik - Benchmarking



Wie unser Benchmarking zeigt, agieren viele Vertriebsmitarbeiter in der Medizintechnik immer noch einseitig technik- und produktorientiert.

## Master of Professional Selling

Die Basis für Vertriebsfolge ist ein wirksames Human Resources Management, das mehr als punktuelle Standardmaßnahmen bietet. d3 präsentiert mit dem Master of Professional Selling ein bewährtes und speziell auf die Medizintechnik abgestimmtes Qualifizierungsprogramm.

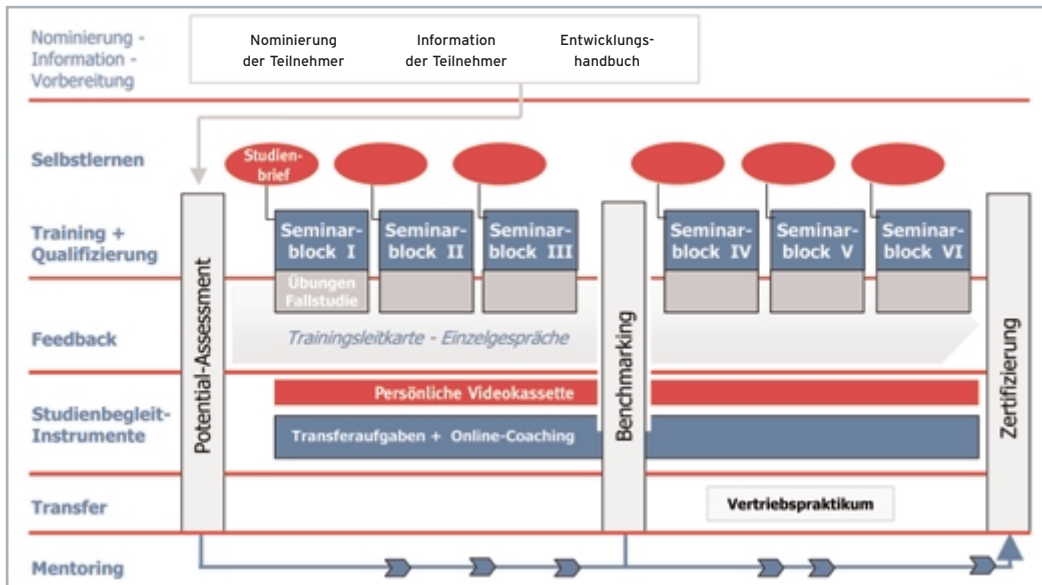
### STECKBRIEF MASTER OF PROFESSIONAL SELLING - medical:

- Startet mit Potenzial-Assessment und endet mit Zertifizierung
- Dauert 16 Monate
- Umfasst 6 Qualifizierungsmodule mit 3 bis 5 Tagen
- Bietet Blended-Learning mit Selbststudium und Online-Coaching
- Basiert auf Praxissituationen und arbeitet mit MT-spezifischen Inhalten/Fällen
- Bietet intensive Begleitung mit qualifizierten Mentoren
- Überprüft Trainingsfortschritte durch fortlaufendes Benchmarking



MSE wurde mit dem Deutschen Trainingspreis ausgezeichnet

# Wettbewerbsvorteile durch Qualifizierungssprünge!



In das d3-Programm fließen jahrelange Erfahrungen, eigene Forschungen und die Zusammenarbeit mit erfolgreichen Vertriebsprofis aus der Medizintechnik ein. Es berücksichtigt die erfolgskritischen Kompetenzen im medizintechnischen Vertrieb und unterlegt diese mit wirksamer Best Practice.

## Qualifizierungsmodule:

- Die Persönlichkeit als Erfolgsfaktor im Vertrieb
- Strategisches Verkaufen
- Beeinflussungsstrategien und -instrumente
- Verhandlungstechniken
- Konfliktmanagement
- Vertriebseffizienz - Account Management

## Die Entwicklungsleitkarte - die persönliche Roadmap bei der Qualifizierung

- Benennt Qualifizierungsziele und Entwicklungspotenziale
- Beinhaltet Feedback der Trainer
- Benennt Stärken und zeigt Förderungsbedarfe
- Dokumentiert Entwicklungsfortschritte
- Ermöglicht effizientes Bildungscontrolling

Beschreibung	Anforderungen	Ausprägung
Wille / Überzeugung	Sprachkompetenz, gute Englischkenntnisse	< ✓ >
Arbeitsverhalten / Ausprägung	Strukturierter, Organisiert	
Soziale Kompetenz / Ausprägung	Wahrnehmung, Empathie, Flexibilität	
Arbeitsverhalten / Ausprägung	Strukturierter, Organisiert	
Wille / Überzeugung	Wille, Überzeugung, Flexibilität	
Arbeitsverhalten / Ausprägung	Strukturierter, Organisiert	
Wille / Überzeugung	Wille, Überzeugung, Flexibilität	
Arbeitsverhalten / Ausprägung	Strukturierter, Organisiert	
Wille / Überzeugung	Wille, Überzeugung, Flexibilität	
Arbeitsverhalten / Ausprägung	Strukturierter, Organisiert	

Das d3-Programm kann unternehmensspezifisch oder als offenes Qualifizierungsangebot realisiert werden.



## Ihr Partner für die professionelle Weiterbildung

### Ihr Nutzen

- Wettbewerbsvorteile durch professionell agierende Verkäufer
- Steigerung der Wertschöpfung
- Imagegewinn durch profilierte Marktbearbeitung
- Investition in nachhaltig wirksame Qualifizierungsmaßnahmen
- Motivation leistungsstarker Spitzenleute
- Fokus auf Best-Practice im MT-Vertrieb
- Erfahrene Partner gewährleisten den Praxistransfer

- Ermöglicht innovative und nachhaltig wirksame Personalentwicklung
- Arbeitet schwerpunktmäßig in der Medizintechnik, bei Automobilzulieferern und Dienstleistern
- Nutzt bewährte inhaltliche und methodische Standards auf hohem Niveau
- Garantiert wertschöpfende Weiterbildung durch Konzentration auf das Wesentliche
- Sichert Nachhaltigkeit durch Transfer und permanentes Bildungscontrolling
- Kombiniert Praxisnähe mit neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen
- Lässt die Qualität der eigenen Arbeit regelmäßig durch unabhängige Institute überprüfen und in Wettbewerben bestätigen.