



med IQM GmbH
Marketing Agentur für
Analysen, Beratung & Training

AGENTUR **KONTAKT**

 Pagenstr. 68, 59494 Soest

 +49 2921 350 170

 info@med-iqm.de

 www.med-iqm.de

SPEZIELL FÜR
PHARMAREFERENTEN
AUSBILDUNG
KOMMUNIKATIONSTRAINER
IN ARZTPRAXEN



med IQM GmbH
Marketing Agentur für
Analysen, Beratung & Training

AUSBILDUNGSUMFANG

Ort, Termine und Investition

Trainer: Dietmar Karweina
Umfang: 10 Bausteine / 5 x 2 Tage
Investition: 500,- €/Baustein zzgl. MwSt. inkl. aller Materialien
Teilnehmer: Mind. 8 Teilnehmer
Ort und genaue Daten auf Anfrage

In dieser Ausbildung erhalten Sie:

- Das notwendige Trainer-Wissen in Bezug auf Inhalt und Technik
- Ein bewährtes, mehrteiliges Trainingskonzept für 2 bis 8 Stunden Training
- Fertige PowerPoint-Präsentationen, ein Workbook mit ausführlicher Trainingsanleitung, eine Zusammenfassung der notwendigen Hintergrundinfos und ein Abschluss-Zertifikat

Baustein 1

- Grundregeln der Kommunikation + Präsentationstechniken
- Einführung „Das Stufenschema für effektive Kommunikation in der Arztpraxis“ ©

Baustein 3

- Präsentation des Stufenschemas, Stufe 1
- Vermittlung des Stufenschemas, Stufe 2

Baustein 5

- Präsentation des Stufenschemas, Stufe 1+2+3

Baustein 7

- Vermittlung „Effektives Zeit- und Terminmanagement“
- Präsentation „Effektives Zeit- und Terminmanagement“

Baustein 9

- Vermittlung & Präsentation „Ich-Botschaften – Du-Botschaften“, „Aktives Zuhören“, „Kritikgespräche“ und „Kommunikation im Team“

Baustein 2

- Vermittlung des Stufenschemas, Stufe 1
- Gruppenaufgaben anleiten und durchführen

Baustein 4

- Präsentation des Stufenschemas, Stufe 2
- Vermittlung des Stufenschemas, Stufe 3

Baustein 6

- Vermittlung des Stufenschemas, Stufe 4+5
- Präsentation des Stufenschemas, Stufe 4+5

Baustein 8

- Vermittlung „Professionelles Telefonmanagement“
- Präsentation „Professionelles Telefonmanagement“

Baustein 10

- Professionell Präsentieren – Abschlussprüfung vor Fach-Publikum



AUSBILDUNGSZIEL

Professionelle **Patientenführung**

Arztpraxen stehen heute und zukünftig vor großen Herausforderungen in Bezug auf eine professionelle Patientenführung – sie brauchen:

1. Eine optimierte Praxisorganisation – der hohe Versorgungsdruck kann nur mit einem effektivem Zeit- und Terminmanagement entspannt bewältigt werden.
2. Eine professionelle Patientenkommunikation – viele und auch zunehmend „schwierige“ Patienten können nur mit souveräner Gesprächsführung gelassen durch den Praxisbetrieb geführt werden.

Dazu brauchen Arztpraxen Input – und zwar das ganze Team professionell und regelmäßig. Pharmareferenten sind prädestiniert dafür, diesen Input zu geben, denn Sie sehen so viele verschiedene Arztpraxen wie kein anderer. Sie kennen die Praxis-Organisation und erleben die Arzt/MFA-Patienten-Kommunikation mit eigenen Augen. Beste Voraussetzungen für zukünftige Trainer und Praxisberater, Arztpraxen professionell und nachhaltig zu unterstützen.

Nutzen für Sie als **Pharmareferenten**:

- Angenehm anders als andere – Sie heben sich mit individuellen und persönlich erbrachten Serviceleistungen von Ihren Mitbewerbern ab.
- Insbesondere wenn Sie austauschbare Präparate oder Präparate mit marginalen Unterschieden besprechen, benötigen Sie einen Zusatznutzen für den Arzt.
- Persönlich erbrachter Service erzielt mehr Überzeugungskraft als jede Einladung, wo Sie „nur“ der Überbringer sind.
- Mit den Themen Organisation und Kommunikation bedienen Sie Prozesse, die immer wieder Input benötigen – d.h. Sie werden hier als begehrter Ansprechpartner immer wieder benötigt.
- Arztpraxen fragen Sie um Rat und Unterstützung – ein ganz anderes Pharmareferentengefühl.

MOTIVIEREN.
MANAGEN.
FÜHREN.
