

EXKLUSIV – WORKSHOP



Potential- und Effizienzsteigerung im Homecare Vertrieb

**Planung und Durchführung einer
effizienten Organisation im Vertrieb und den
unternehmensinternen Schnittstellen**



„Mit unserer Erfahrung, für Ihren Erfolg!“

**- Inhouse -
Bei Ihnen vor Ort**

Warum dieses Seminar?

Immer stärkerer Wettbewerb und ein sich extrem wandelnder Markt und seiner Teilnehmer, setzen den „klassischen“ Homecare Vertrieb und die Unternehmen vor neue und veränderte Herausforderungen. Entscheidender Faktor ist daher schon jetzt eine effiziente und optimale Struktur und Strategie im Unternehmen, um wettbewerbsfähig zu sein.

Ziel

Ziel des Exklusiv-Workshops ist es, die Vorgehensweise in den Vertriebseinheiten zu analysieren und zu optimieren. Dazu gehört ein genereller Überblick der derzeitigen Situation im Markt mit Tendenzen und Veränderungen sowie den Anforderungen an Mitarbeiter und Unternehmen. Wichtig ist hierbei das Zusammenspiel der einzelnen Abteilungen.

Auf dieser Grundlage erarbeiten Sie ein Konzept, um zukünftig professionelle und erfolgreichere Vertriebsaktivitäten, im Netzwerk der stationären- und ambulanten Patientenversorgung durchführen zu können.

Zielgruppe

Diese Veranstaltung richtet sich an alle Führungskräfte und organisatorisch verantwortliche Vertriebsmitarbeiter/ Key Account Manager im Themenbereich des ambulanten Gesundheitswesens; primär aus den Bereichen Homecare, Sanitätshaus, herstellende Industrie, Apotheke, etc., sowie weitere Interessenten.

Also alle, die am aktiven Akquise- und Vertriebsprozess oder den Abteilungsübergreifenden Schnittstellen beteiligt bzw. verantwortlich sind.

Teilnehmerkreis

Der Workshop ist ausgelegt für max. 15 Teilnehmer

Die Teilnehmer sowie eine orientierte, persönliche Zusammenarbeit im Workshop inkl. begleiteter Gruppenarbeit haben für uns oberste Priorität.

Natürlich kann die Veranstaltung auch -inhouse- in Ihrem Unternehmen, zugeschnitten auf Ihre speziellen Bedürfnisse und Mitarbeiter, geplant werden. Sprechen Sie uns gerne für ein individuelles Angebot an.

Über das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) können Sie zu dem einen Antrag auf Bewilligung von Fördergeld für eine firmeninterne Beratung/ Fortbildung stellen. Dabei unterstützen wir Sie gerne.

Dauer

1 Tag

Referent

Sabrina Geller, selbständige Beraterin im Gesundheitswesen

- Zwanzig Jahre Erfahrung im Deutschen Homecare Markt -

Programm

10:00 Uhr - 10:45 Uhr

Begrüßung und Vorstellung

- Einführung in die Thematik
- Klärung der Erwartungen der Teilnehmer

10:30 Uhr - 13:00 Uhr

Gesundheitspolitik aktuell

- Ausschreibungen
- Vertragsarten
- Vorgehensweise der Krankenkassen

Homecare Markt aktuell / Ausblick in die Zukunft

- Wettbewerbsaktivitäten
- Digitalisierung
- Entlass-Management

13:00 - 13:45 Uhr

Mittagspause

13:45 - 15:30 Uhr

Optimierung von Prozessen und Strukturen

- Beispielrechnung Therapieumsatz
- Betrachtung der Schnittstellen im Innendienst und der Logistik
- Aufgabendefinition und Abgrenzung der Zuständigkeiten

15:30 - 16:30 Uhr

Zeitmanagement

- Effizienzerhöhung im Vertrieb
- Entlastung von administrativen Aufgaben
- Planung der Kundeneinsätze

16:30 Uhr - 17:00 Uhr

Abschlussrunde / Feedback