

Erfolgreicher Laboraußendienst - mit Struktur, Gesprächsstärke & KI

Einsendergespräche gezielt vorbereiten, besser fragen, Nutzen vermitteln und verbindlich abschließen.

Termin 10. November 2026	Format Online / Remote	Zielgruppe Laboraußendienst & Vertriebsleitungen
-----------------------------	---------------------------	---

Zeit	Programm / Inhalte
09:00 - 09:20	Einstieg Vom eigenen Vertriebsfall zum Trainingsziel • Ziel, Ablauf und Spielregeln des Online-Trainings • Kurzcheck: Wo stehen wir beim Einsatz von KI im Vertrieb? • Jede/r wählt eine reale Praxis bzw. einen konkreten Einsenderfall als Arbeitsfall für den Vormittag
09:20 - 10:00	BLOCK 1 Klar vorbereitet ins Einsendergespräch • Die 3-1-0-Methode: drei Kundeninformationen, eine Hypothese, gezielte Prüffragen • Gesprächspartner und mögliche Motive besser einschätzen • Die richtigen Fragen in der richtigen Reihenfolge • Nachfragen statt vorschnell argumentieren • Direkte Anwendung am eigenen Einsenderfall
10:00 - 10:45	BLOCK 2 KI als persönlicher Vertriebs-Sparringspartner • Einsendergespräche mit KI in wenigen Minuten strukturiert vorbereiten • Prompt-Grundmuster: Rolle, Kontext, Aufgabe und Format • Gesprächssituationen und Einwände vorab simulieren • KI für Arzt, Praxismanagement und MFA als unterschiedliche Gesprächspartner nutzen • Sicherer KI-Einsatz: keine Patientendaten, keine Klarnamen, Laborregeln beachten
10:45 - 11:00	Pause
11:00 - 11:50	BLOCK 3 Aus Argumenten wird echter Kundennutzen • Praxiswerkstatt in Breakout-Gruppen am eigenen Einsenderfall • 3-1-0-Vorbereitung mit KI erstellen • Motiv des Gegenübers herausarbeiten • Vom Merkmal über Vorteil und Nutzen zum überzeugenden Beleg • Gesprächseinstieg und konkreten Abschlussvorschlag formulieren
11:50 - 12:35	BLOCK 4 Vom guten Gespräch zur konkreten Vereinbarung • Live-Training mit realistischen Einsendergesprächen • Arzt bzw. Praxismanagement als Gesprächspartner • Einwände aufnehmen und souverän weiterführen • Abschlussfragen gezielt einsetzen und Verbindlichkeit erzeugen • Vereinbarungen konkret formulieren und fixieren • Direktes Trainerfeedback
12:35 - 13:00	BLOCK 5 Transfer in den Vertriebsalltag • Drei eigene, sofort nutzbare Prompts als persönliche Bibliothek sichern • Nächstes konkretes Einsendergespräch vorbereiten • Persönlichen Umsetzungsschritt mit Termin festlegen • Abschlussrunde und Transfer in den Vertriebsalltag

Didaktik: Kurze Inputs, unmittelbare Anwendung an realen Einsenderfällen, Breakout-Werkstatt, Live-Gespräche und direktes Feedback. Die Teilnehmenden verlassen das Seminar mit einer eigenen Prompt-Bibliothek und einem konkret vorbereiteten Gespräch aus ihrem Vertriebsgebiet.

Trainer: Tim Marxmeier (KI & Kommunikation) · Ulrich Feldmann (Vertrieb & Gesprächsführung)