

## Vertrieb im Gesundheitswesen

Verkaufen in einem regulierten Markt

### Zielsetzung & Überblick

Die Leistungserbringer und die Kostenträger im Gesundheitswesen sind vielen Gesetzen und Verordnungen unterworfen. Dazu kommen noch Richtlinien von Kammern, Vereinigungen und Fachgesellschaften. Der Markt ist weitgehend reguliert. Klassische betriebswirtschaftliche Betrachtungen bei Investitionen sind teilweise außer Kraft gesetzt. Darüber hinaus sind die Nutzer von Systemen oftmals nicht die Entscheider. Die Entscheidungen sind nicht selten von Voreingenommenheit beeinflusst. Insgesamt ein sehr schwieriges Feld für Verkäufer! Das Seminar vermittelt aus vertrieblicher Sicht relevante Informationen und zeigt Wege für die Akquisition auf.

### Kerninhalte des Seminars

- Gesundheitsmarkt in Zahlen
- Organisationen und Aufgaben
- Leistungserbringer und Kostenträger
- Förderungen und Vergütungssysteme
- Das Krankenhaus als Kunde
- Beschaffungen in der Niederlassung

### Teilnehmer

Vertriebsbeauftragte für Investitionsgüter und Dienstleistungen im Gesundheitswesen

### Voraussetzungen

Interesse am Thema

### Nutzen der Teilnahme

Nach dem Besuch dieses Seminars wird der Teilnehmer u.a. in der Lage sein:

- sich leichter im Gesundheitswesen zu orientieren
- effizienter zu akquirieren
- die Möglichkeiten zur Refinanzierung von Beschaffungen besser einzuschätzen
- bessere Voraussetzungen für Geschäftsabschlüsse zu schaffen

### Organisation

Dauer: 1 Tag  
Teilnehmerzahl: max. 12  
Ort: nach Vereinbarung  
Methode: f2f  
Form: Seminar  
Vorbereitung: nicht erforderlich

### Kontakt

**Budweg-Consulting**  
Scharnhorststraße 149  
28211 Bremen  
Telefon: +49 421 233627  
Tel-Mobil.: +49 171 7673597  
E-Mail: [info@budweg-consulting.de](mailto:info@budweg-consulting.de)

### Termine

Nach Absprache