

# Patienten zu Kunden machen - Wie Verkaufstrainings in Sanitätshäusern merklich wirken

Datum: 01.09.2008 11:23

Kategorie: Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: PaulySales

PR-Agentur: Dr. Frauke Weber Kommunikation



Aktives Verkaufen funktioniert auch im Sanitätshaus. Foto: Bauerfeind AG

Die Gesundheitsreform wirkt. Das merken vor allem die, die vom vielschichtigen Gesundheitsmarkt leben müssen. Nicht immer aber ist die Wirkung positiv, denn heute gibt es für Patienten deutlich weniger Heil- und Hilfsmittel auf ärztliche Verordnung. Für Sanitätshäuser bedeutet dies, dass sie vom bloßen Verteilen auf Rezept weg hin zum aktiven Verkaufen kommen müssen. Denn von verordneten Produkten allein werden sie in Zukunft nicht mehr wirtschaftlich ihr Geschäft angehen können. PaulySales hat mit der Bauerfeind AG, einen der führenden Hersteller medizinischer Hilfsmittel, ein Konzept entwickelt, mit dem Sanitätshäuser spürbar ihren Absatz von Kompressionsstrümpfen steigern können. Sie machen ihre Patienten zu Kunden und tätigen sinnvolle Zusatzverkäufe.

"Zusatzverkäufe im Medizinsektor sind eine heikle Sache.", sagt Bodo Pauly, Inhaber von PaulySales. "Der Patient und seine Gesundheit stehen im Mittelpunkt. Ihm soll nichts

aufgeschwatzt werden, sondern er soll im Sinne einer optimalen Versorgung perfekt beraten werden. Denn die Krankenkassen bieten heute eben nur noch eine Grundversorgung, die nicht immer zur schnellstmöglichen Genesung beiträgt." Der Kerngedanke bei diesem speziell für die Bauerfeind AG entwickelten Training ist also, eine optimale Beratung rund um den Kompressionsstrumpf zu kombinieren mit aktivem Verkaufen. Die fachliche Kompetenz und Beratungsleistung der Mitarbeiterinnen aus Sanitätshäusern sollte gestärkt werden. Auch der Servicegedanke und die Stärkung der Dienstleistungsqualität stehen im Fokus der Fortbildung mit dem Ziel, die Kundenzufriedenheit zu maximieren.

## Mitarbeiterkompetenz stärken

Die Kompetenz des Mitarbeiters manifestiert sich in seinem Titel "Zertifizierter Bauerfeind Fachberater Venengesundheit". So distanziert er sich vom Wettbewerb und gibt seinem Kunden die Gewissheit, optimal betreut zu werden. Die Teilnehmer des Trainings erwerben neben verkäuferischen und fachlichen Kenntnissen rund um die Kompressionstherapie eine Menge technisches Knowhow. Denn nur das exakte Vermessen der Beine gewährleistet eine optimale Anpassung des Kompressionsstrumpfes. Bauerfeind hat hierfür ein Messverfahren entwickelt, mit dem Beine berührungslos und digital vermessen werden können. Dies vermittelt dem Kunden die Sicherheit, genau das richtige, individuell angepasste Hilfsmittel zu erhalten. Die gezielten Verkaufsargumente, die der Mitarbeiter durch das Training erhält, runden die Beratung ab.

## Zusatzverkäufe durch Mitarbeitertraining

"Wir konnten durch die gezielten Schulungen erreichen, dass Verkäufe in den betreffenden Sanitätshäusern merklich zugenommen haben.", betont Jörg Rolf, Vertriebsleiter Phlebologie bei Bauerfeind. "Das ist um so bemerkenswerter, als häufig gerade im Hilfsmittelbereich die Kurve eher nach unten zeigt, denn von den Kassen wird immer weniger übernommen." Die Verbindung der eingesetzten Technik mit dem aktiven Verkaufen sieht er als größte Stärke der Trainings von PaulySales. "So kann dem Patienten große Kompetenz und ein gutes Gefühl vermittelt werden. Er weiß, dass er optimal versorgt wird und ist bereit, für seine Gesundheit auch selbst zu investieren.", ist Rolf überzeugt. Der Vertriebsleiter weiß, dass die gut trainierten Fachberater in den Sanitätshäusern jetzt ihrem Wettbewerb mit einem ausgereiften Versorgungskonzept begegnen können und damit auch die Partnerschaft mit der Bauerfeind AG gefestigt wird. Bodo Pauly selbst fasst zusammen, worauf es ihm bei den individuell mit Kunden entwickelten Trainings ankommt: "Alle unsere Ausbildungsgänge führen dazu, dass gezielt ausgewähltes und anschließend qualifiziertes Personal messbar die Verkaufserfolge steigert und im Bereich Zusatzverkäufe spürbar zulegt."

Diese Pressemitteilung wurde auf openPR veröffentlicht.

PaulySales GmbH  
Dreckenacher Weg 10  
D-56295 Lonnig

Telefon +49 (0) 2625 95994-50  
Fax +49 (0) 2625 95994-51  
E-Mail:  
Internet: [www.paulysales.de](http://www.paulysales.de)

Pressekontakt:  
Dr. Frauke Weber Kommunikation  
Finkenweg 10  
D-65582 Diez  
Tel.: 0 64 32 / 98 86 13

#### Über PaulySales

PaulySales wurde gegründet, um Unternehmen im Wettbewerb zu unterstützen. Der Schwerpunkt liegt dabei in der Personalentwicklung und der Absatzförderung.

PaulySales hat nur ein Ziel: mit schnell wirksamen Trainings- und Weiterbildungsmaßnahmen den Unternehmenserfolg seiner Kunden belegbar zu unterstützen und zu steigern. Nur einfache, schnell umsetzbare und praxisgerechte Impulse werden umgesetzt!

Die individuelle Entwicklung ganz gezielter Trainingsmaßnahmen ist ein zentraler Baustein der von PaulySales angebotenen Dienstleistungen.

Beispiel für die erfolgreiche Arbeit von PaulySales sind Außendienstcheck und Vertriebsanalyse, Beratung zur Außendienststeuerung und Kundenbindung, Entwicklung und Durchführung individueller Trainingsthemen und -inhalte, Erstellung und Produktion medienübergreifender Maßnahmen.