

KAM-Ausbildung für den Pharma-Außendienst

25.09.2012, 17:06 | Gesundheit & Medizin

Pressemitteilung von: *careforce marketing & sales service GmbH*



Akademie careforce career

Köln, 24. September 2012 – careforce marketing & sales service GmbH unterstützt Pharma-Unternehmen bei der Entwicklung von Außendienstmitarbeitern zu IHK-zertifizierten Key Account-Managern.

Wie im Rahmen einer Studie des IFABS festgestellt wurde, sind Fähigkeiten wie „Gesprächsführung“, „Kompetenz“ und „Serviceorientierung“ der Pharma-Berater Grundvoraussetzung für eine deutlich verbesserte Qualität in der Betreuung der Kunden/Ärzte. Nur so können auch die Vertriebsziele der Unternehmen effektiv erreicht werden.

Darüber hinaus betont Klaus-Dieter Thill, Institutsleiter des IFABS, dass insbesondere „die Best Practice-Player jene Mitarbeiter sind, die 80% oder mehr der Kundenanforderung erfüllen, ein positives Image für das Unternehmen prägen und durch ihre Arbeit die betreuten Kunden langfristig binden. Diese Gruppe macht im Mittel ca. 20% der Mitarbeiter in Außendienstorganisationen aus. Sie sind die zentralen Leistungsträger und sollten langfristig über eine attraktive Karriereplanung an das Unternehmen gebunden werden.“

Genau an dieser Stelle setzt careforce mit der Ausbildung zum „Key Account Manager/in in der Pharmaindustrie (IHK)“ an. Mit dieser Ausbildung in vier Einzelmodulen (Workshops an Wochenenden) werden den Teilnehmern Methoden und Strategien des Key-Account Managements vermittelt. Zwischen den Modulen werden diese Tools in der Praxis direkt umgesetzt. Die Ausbildung endet jeweils mit einer schriftlichen und mündlichen Prüfung vor der IHK Köln, so wie aktuell am 15./16. September 2012. Alle 12 Teilnehmer des Kurses haben die Prüfung bestanden, welche neben einer schriftlichen sowie einer mündlichen Prüfung in Form einer „Best Practice Präsentation“ anhand der eigenen Umsetzung im Gebiet vor der IHK Köln präsentiert wurde. Fünf der Teilnehmer erlangten mit Ihrer Präsentation das Prädikat „mit Auszeichnung“.

Mit dem Start des neuen Lehrganges Anfang Oktober 2012 schafft careforce eine wichtige Basis für eine kontinuierliche Weiterbildung der Mitarbeiter.

Der mit dem Kooperationspartner Pauly Sales GmbH durchgeführte Zertifikatslehrgang „Key Account Manager/in in der Pharmaindustrie (IHK)“ zeichnet sich insbesondere durch ihren hohen Praxisbezug aus. PaulySales GmbH verfügt über einschlägige Erfahrung aus dem Pharmavertrieb und beste Referenzen unterschiedlicher Unternehmen aus der Pharma- und Healthcare-Industrie.

„Wir möchten mit dieser Ausbildung unsere Mitarbeiter fördern und auch fordern, um für unsere Kunden noch erfolgreicher zu sein. Die Teilnehmer setzen bereits während der gesamten Ausbildung die erlernten Tools um, arbeiten an ihrer Account-Planung und können erlernte Methoden direkt in der Praxis umsetzen“, so Katja Klötzer,

Projektleitung careforce.

Auch zukünftig werden Außendienstmitarbeiter bei careforce verstärkt die Gelegenheit erhalten, sich im Rahmen von projektunabhängigen Qualifizierungsmöglichkeiten weiter zu entwickeln, um für die steigenden Anforderungen im Pharma- und Healthcaremarkt gewappnet zu sein.

Quelle: Klaus-Dieter Thill, <http://ifabsthill.wordpress.com/2012/08/12/betreuungsqualitats-assessment-im-pharma-aussendienst-best-practice-player-und-candidates-fordern-borderliner-entwickeln-und-ravager-reduzieren/> 12.08.2012

Portrait

careforce gehört seit über zehn Jahren zu den ersten Adressen als Pharmadienstleister. careforce bietet flexible Vertriebsdienstleistungen für den Pharma- und Healthcare-Markt. Zu careforce-Kunden zählen etwa Bayer, BiogenIdec, Daiichi Sankyo, Mundipharma oder Sanofi-Aventis.

News-ID: 666174 • Views: 1924 (Stand: 07.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/666174/KAM-Ausbildung-fuer-den-Pharma-Aussendienst.html>