

# Checklisten und Tipps

---

Umgang und effektive Kommunikation mit externen Experten und Meinungsbildnern

Für Medical Advisor,  
Medical Science Manager,  
Medical Science Liaison Manager

HEALTHCARE MARKETING  
DR. UMBACH & PARTNER

[www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com)

Training + Consulting

Tipps-fuer-MSLs

# Vorgehen

---

**Ziele:** Was will ich erreichen?

**Erfolgskriterien:** Wie kann ich meine Leistung abschätzen

**Analyse:** Profil und Historie meines Gesprächspartners

**Erwartungen:** Offizieller Bedarf und persönliche Wünsche

**Aufmerksamkeit:** Wie wecke ich Interesse für mein Angebot

**Nutzen:** Welche Lösungen biete ich den Kunden

**Einzigartigkeit:** Wie mache ich Überlegenheit sichtbar

**Beleg:** Wie kann ich meine Aussagen untermauern

**Aktion:** Zu welcher Handlung will ich motivieren

**Sprache:** Welches sind meine drei Kernaussagen

**Check:** Habe ich meine Texte analysiert und verbessert

**Feedback:** Bei wem habe ich meinen Entwurf getestet

**Kanäle:** Auf welchen Pfaden erreiche ich meine Kunden

# Check: Texte analysieren

---

Kürze

Redezeit versus Hinhörzeit

Begrüßung

Eingangs-Statement

Aufmerksamkeits-Stärke

Kunden-Orientierung

Direktheits-Grad

Nutzen-Sichtbarkeit

Gewünschte Fragen

Handlungs-Aufforderung

Schluss-Statement

# Weitere Tipps

---

Erfolgreich als Medical Advisor und  
Medical Science Liaison Manager:  
Textversion der Buchkapitel online  
[www.erfolgreich-als-medical-advisor.de](http://www.erfolgreich-als-medical-advisor.de)

Kooperation mit Key Opinion Leadern (KOLs)  
[www.key-opinion-leader.de](http://www.key-opinion-leader.de)

Advisory Board Pharma  
[www.advisoryboard-pharma.com](http://www.advisoryboard-pharma.com)

Worte mit Wirkung und Überzeugungskraft  
[www.wortemitwirkung.de](http://www.wortemitwirkung.de)