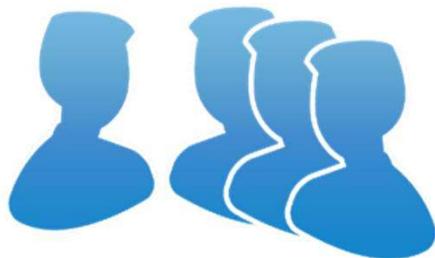


Tipps für alle, die mit externen Experten und  
Key Opinion Leadern zusammenarbeiten,  
speziell Medical Science Liaison (MSL)

Wie Sie stets einen aktuellen Anlass bzw.  
einen guten Grund für Ihre Gespräche finden

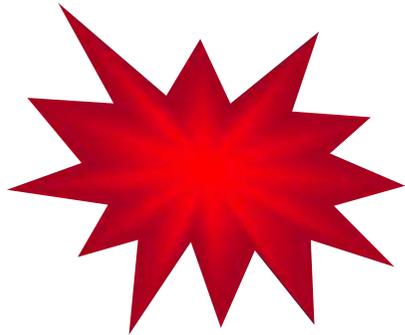


Dr. Günter Umbach  
[www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com)  
Healthcare Business Expert

Wie-Sie-einen-aktuellen-Anlass-fuer-Gespraechе-mit-Experten-finden\_Tipps

# Der erste Schritt

---



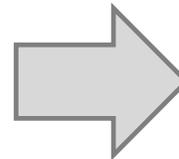
**Funke**

Neugier wecken

"Gefühlte Aktualität"

"Aufhänger"

"Teaser"



---

Je ähnlicher, um so sympathischer

Je sympathischer, umso vertrauenswürdiger

Je mehr Sie an die Erlebniswelt Ihres Gegenüber andocken, um so eher werden Sie seine Aufmerksamkeit und sein Wohlwollen haben.

# Die Psychologie der Überzeugung

---

Menschen lassen sich eher gewinnen, wenn sie den Eindruck haben, dass man sich ähnlich ist.

Diese Merkmale können auch nebensächlich sein.

Robert Cialdini: Persuasive Kommunikation

# Anlass finden im wissenschaftlichen Umfeld

---

In der aktuellen Ausgabe der ...

Bei der diesjährigen Tagung der ... Gesellschaft

Letzte Woche fand ja der ... Kongress statt

Die ASCO hat ja gerade neue Guidelines  
zu ... veröffentlicht

# Anlass finden im Arbeitsumfeld

---

- In Ihrer Klinik hat sich ja was getan ...
- Ihr Krankenhaus startet ja eine Kooperation mit ...
- Ihre Praxis bietet ja jetzt neue Leistungen an ...

?

## Recherche

- Klinik-/ Praxis-Webseite
- Ihr Netzwerk ...

## Anlass finden bei Dritten

---

"Ich soll Ihnen herzliche Grüße ausrichten von Dr. Peter Maier, der empfohlen hat, Sie anzusprechen ..."

?

### **Voraussetzung:**

Bei dem Dritten vorher aktiv nachfragen ...

# Anlass finden in der Person

---

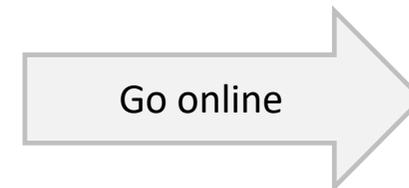
## Hat Ihr Gegenüber gerade

- ein Paper veröffentlicht
- einen Vortrag gehalten
- eine Zusatzbezeichnung erhalten ...
- eine neue Position bekommen ...

?

## Recherche

- Google Scholar, Google Alert, Google Trends
- XING, LinkedIn
- Ihr Netzwerk ...



# Anlass finden im vorhergehenden Kontakt

---

Bei unserem letzten Gespräch äußerten Sie ja Interesse an ...

Bei unserem letzten Kontakt schien ja ... besonders relevant für Sie zu sein. Dazu gibt es jetzt aktuell ...

?

**Ihre Notizen**

In Datenbank, Follow-up-Email

# Das Finden dieser Anlässe

---

"kann man automatisieren"

*Nein*

ist Denk- und Handarbeit ...

**Personalisieren!**

# Email: Text: Beispiel

---

Auf dem gerade stattgefundenen **ABC**-Kongress waren die Trends zu **CDE** ein intensiv diskutiertes Thema.

Inwieweit haben **Sie** als ... Interesse daran, die Ergebnisse in einer etwa 5-minütigen Präsentation gemeinsam zu beleuchten ...

... und was es für die Behandlung Ihrer Patienten bedeuten könnte

# Optimieren Sie Ihre Sprache

---

Tipps

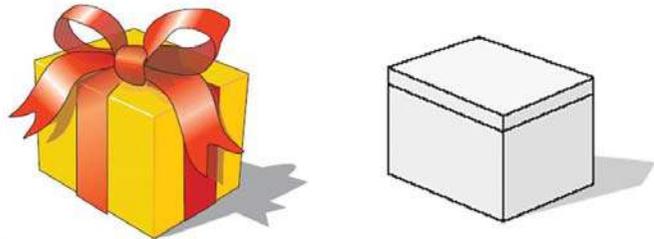
Worte mit Wirkung, effektive Texte  
und überzeugende Formulierungen

[www.wortemitwirkung.de](http://www.wortemitwirkung.de)

Google's Nr. 1 für "Worte mit Wirkung"

# Weitere Tipps

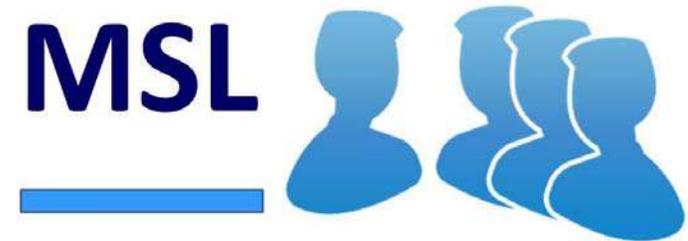
**MSL-Toolbox**



**Medical Science Liaison**

[msl-netzwerk.com/MSL-Toolbox](http://msl-netzwerk.com/MSL-Toolbox)

*gratis*



**MasterClass**

[key-opinion-leader.de](http://key-opinion-leader.de)