

# Sales - Training | Konzept

BinDoc Analytics

# Disclaimer

Diese Unterlagen wurde durch die BinDoc GmbH erstellt. Sie sind ausschließlich für Mitarbeiter des Auftraggebers bestimmt. Die Verteilung, Zitierung und Vervielfältigung - auch auszugsweise - zum Zwecke der Weitergabe an Dritte ist nur nach vorheriger Absprache mit der BinDoc GmbH gestattet.

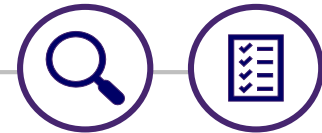
Die BinDoc GmbH garantiert die Vertraulichkeit aller sensiblen Informationen, die im Rahmen dieses Projektes oder dessen Vorbereitung bekannt werden. Alle durch die BinDoc GmbH einbezogenen Mitarbeiter unterliegen vertraglich der Verpflichtung zur Wahrung der Vertraulichkeit. Die BinDoc GmbH trifft technische Vorkehrungen zum Schutz sensibler Kundendaten und Informationen.

Die Angaben basieren neben eigenen Recherchen auf Angaben und Datenlieferungen des Auftraggebers und Literaturquellen zu Anhaltzahlen. Die Ergebnisse spiegeln den derzeitigen Stand der Analyse – gemäß den angegebenen Quellen und Datenlieferungen der Auftraggeber – wider. Eine Rohdatenprüfung erfolgt nach Absprache mit dem Auftraggeber.

Auftrags- und datenlagebedingt werden Schätzungen bzw. Annahmen getroffen. Diese werden an den entsprechenden Stellen offen gelegt. Der Auftragnehmer haftet nicht für die Richtigkeit der gemachten Angaben sowie das Eintreffen der getroffenen Prognosen. Rundungsdifferenzen können sich ergeben.

# Ihr Nutzen – unser Erfolg!

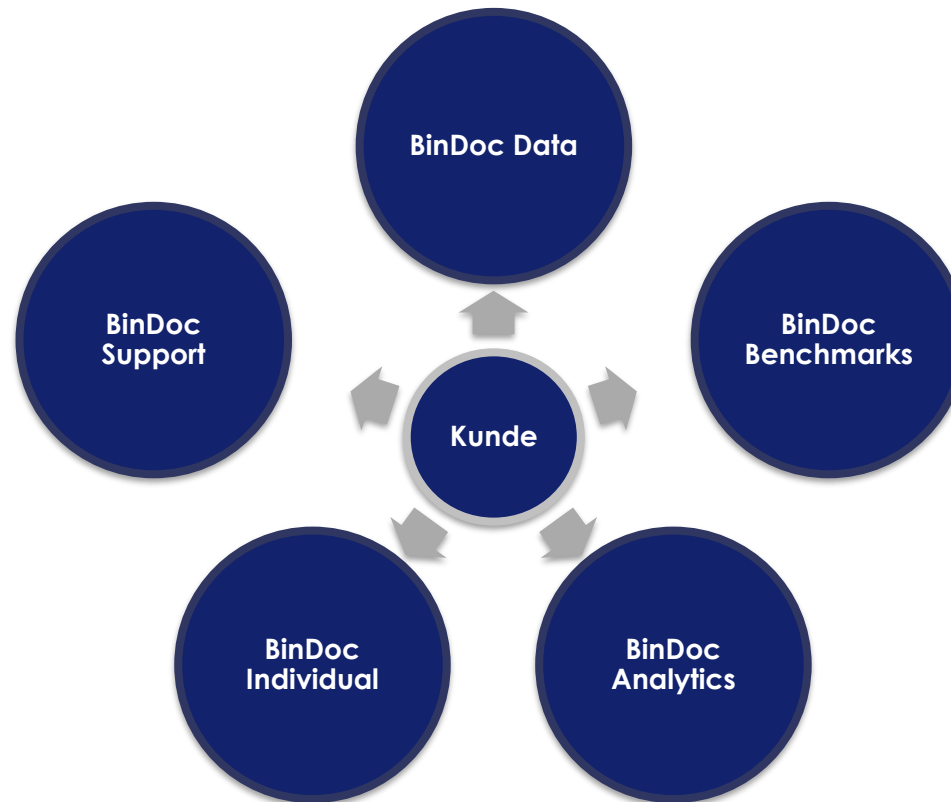
## — Agenda —



- I. BinDoc Analytics – Sales Konzept**
- II. BinDoc Sales Training**
  - 1. Education-Levels**
  - 2. Workflow - Education-Timeline**
  - 3. Customer Benefit**

# I BinDoc Analytics – Sales Konzept

Ganzheitlicher Ansatz – Krankenhäusern einen Mehrwert schaffen



# I BinDoc Analytics – Sales Konzept

## Ganzheitlicher Ansatz – Das Sales-Team perfekt ausstatten



---

### Marktstrukturierung

Marktanteile  
Fallzahlen  
Trägerschaft  
Bettengröße

### Mehrwertidentifizierung

Fachabteilungs- und  
Portfolioanalyse  
Business Cases  
Potenzialanalyse

### Performance Measurement

§21-Analyse  
Kosten-Erlösvergleich  
Reimbursement-Szenarien  
Marktanteilsentwicklung

---

# II BinDoc Sales Training

**Das BinDoc Sales Training vermittelt theoretisches Krankenhaus- und Analysewissen. Dieses kombinieren wir mit praktischen Anwendungsfällen.**



Umfassendes Reimbursement Wissen des ambulanten und stationären Gesundheitsmarktes



Blickwinkel: Die Kunden und den Markt verstehen. Analysen in den Gesamtkontext einordnen und den Kundennutzen identifizieren und in den Vordergrund rücken



Zielgerichtete Analysen erstellen von der Meta- bis zur Detailebene

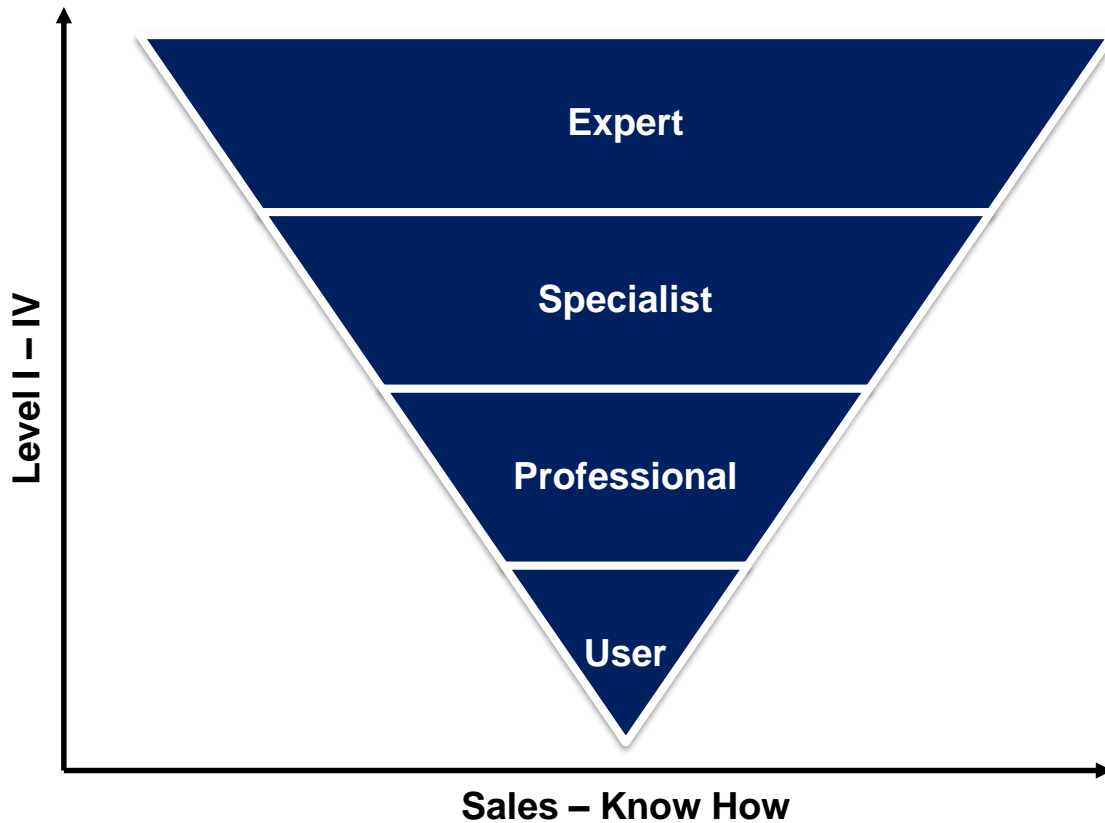


Perfekte Präsentationen erstellen und den Kunden begeistern



*„Sagt den Leuten nicht, wie gut ihr die Güter macht, sagt ihnen, wie gut eure Güter sie machen.“  
– Leo Burnett*

# 1. Education - Levels



- Unser Schulungskonzept macht die Sales- und Marketing Teams fit für das Gesundheitswesen
- Ein Stufenkonzept ermöglicht die Vermittlung von Basis sowie Experten Know-How
- Jedem Schulungsteilnehmer werden Grundkenntnisse im Bereich
  - Reimbursement,
  - Leistungsstruktur,
  - Marktstruktur
  - Marktteilnehmerdes stationären und ambulanten Gesundheitswesens vermittelt
- Darüber hinausgehend können *Specialists* für eine hohe Analysefähigkeit und *Experts* für die Mitentwicklung eigener Tools ausgebildet werden.

## 2. Workflow | Education Timeline

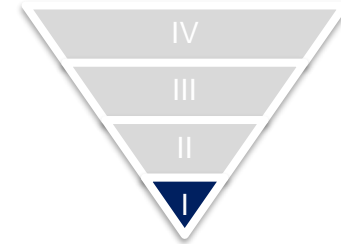
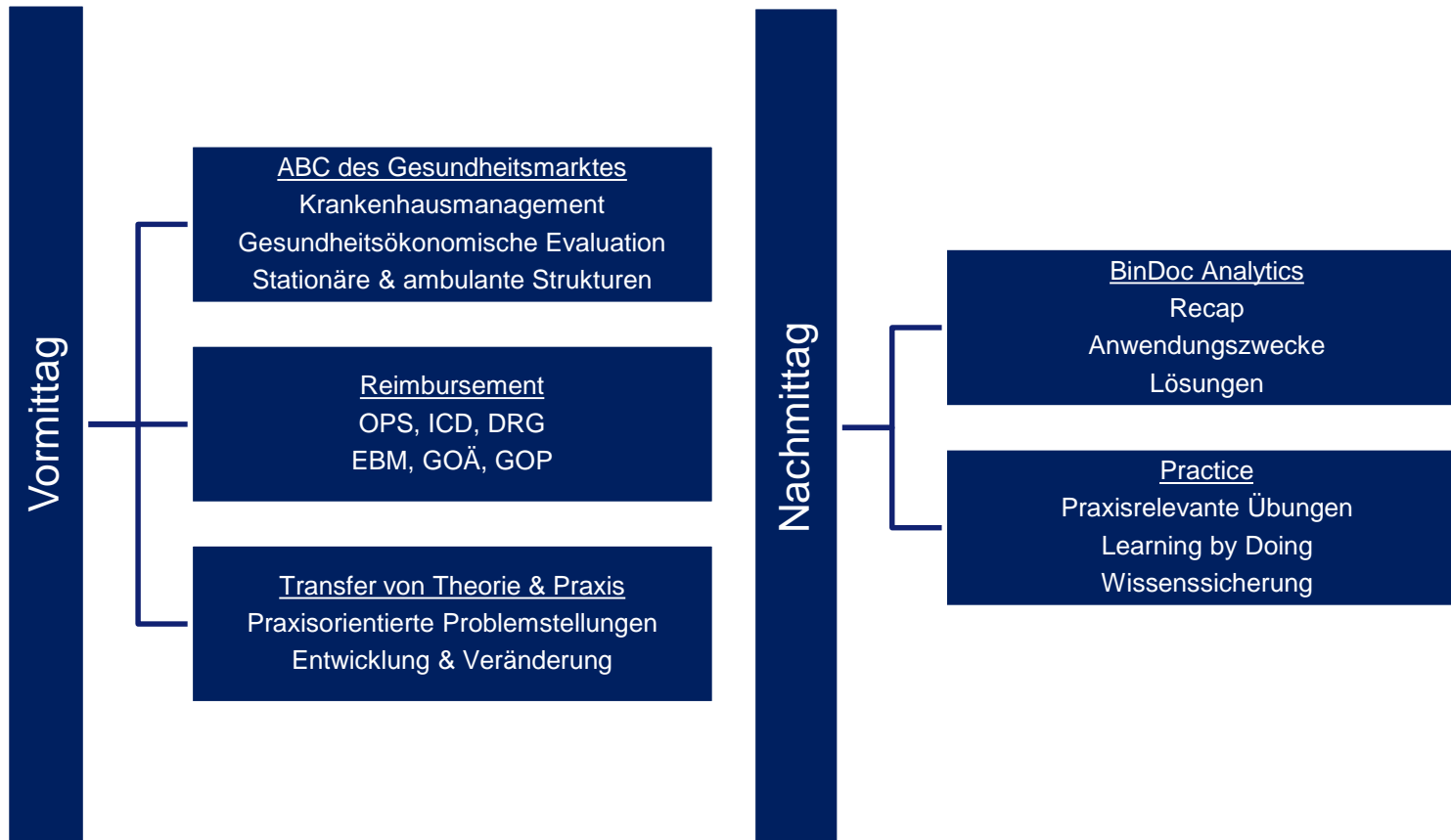
	2019								2020								
	Nov.				Dez.				Jan.					Febr.			
	1	46	47	48	49	50	51	52	01	02	03	04	05	06	07	08	09
Kick-Off Meeting	■																
Inhouse Schulung	■	■															
Follow-Up Training		■	■	■													
Wissensolympiade					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Development																■	■

- Das komplette Sales Training Programm wird strukturiert über 3-4 Monate ausgerollt
- Die Basis Kenntnisse werden bereits in den ersten Modulen der Inhouse Schulung vermittelt
- Im Anschluss erfolgen Übungs- und E-Learning Programme mit individuellen Frage und Antwort Sessions



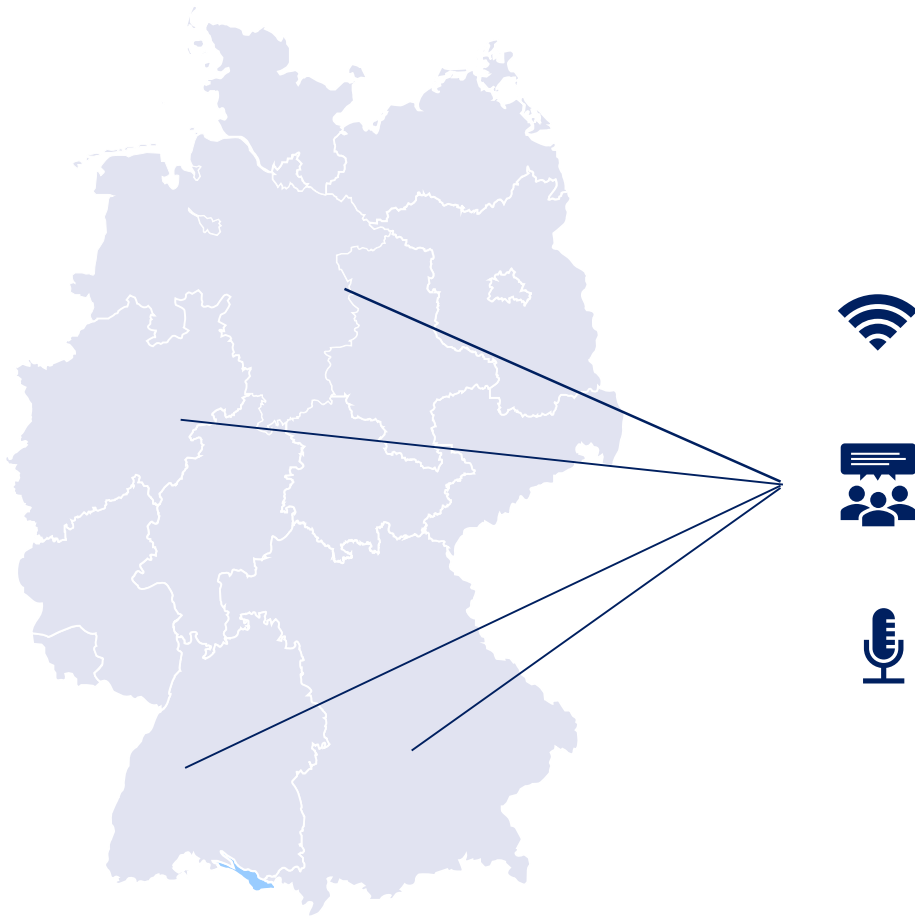
## 2. Workflow | Education Timeline

### Kick - Off Meeting & Inhouse - Schulung

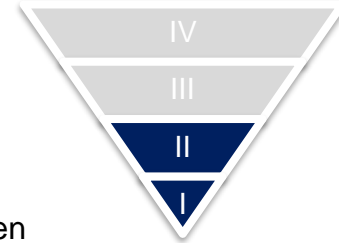


## 2. Workflow | Education Timeline

### Follow - Up Training



- Im Anschluss an die Inhouse-Schulungen (ca. 2 Wochen) folgen zur Sicherung des Wissenstransfers online Follow-Up Trainings
- 4 Termine innerhalb von 4 Wochen werden den Teilnehmern angeboten, um sich zum Professional zu qualifizieren
- Inhalte der Follow-Up Trainings:
  - ✓ Fragen & Antworten
  - ✓ Möglichkeit individuelle Problemstellungen und Lösungsansätze zu diskutieren
  - ✓ Detailauswertungen



## 2. Workflow | Education Timeline

### Wissensolympiade



#### Ablauf:

Das Ziel der Wissensolympiade liegt darin Sales-Mitarbeiter darin auszubilden strategische und ökonomisch relevante Informationen während eines Verkaufsprozesses einzusetzen

Mit Hilfe der Wissensolympiade wird ein wöchentlicher Fragenkatalog bereitgestellt, dessen Antworten nur durch den Einsatz von BinDoc Analytics generiert werden können

Im Abstand von 7 Tagen werden über einen Zeitraum von 10 Wochen jeweils 6 Fragen zur Beantwortung bereitgestellt

Ausbildung zum Specialist



#### Regeln:

Pro richtig gelöster Frage erhalten die Teilnehmer 1 - 3 Punkte (je nach Schweregrad)

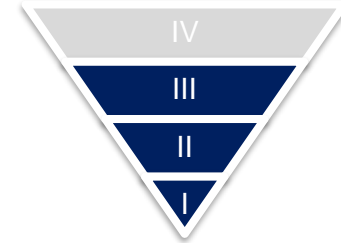
Die Antworten können in einem Zeitraum von einer Woche beantwortet werden

Richtige Antworten innerhalb von 48h werden mit der doppelten Punktzahl bewertet

Nicht beantwortete Fragen werden mit 2 Minuspunkten bewertet

Wöchentliches Reporting zu Teilnahme und Punktestand

Prämierung des besten Teilnehmers



## 2. Workflow | Education Timeline Development

### Ein Unternehmen benötigt Experten!

Mit der Qualifikation zum Expert ist das höchste Education-Level erreicht – die Vorteile im Überblick



Der Expert ist in der Lage andere Team-Member mit Detailauswertungen zu beliefern und zu schulen.



Zeitersparnis durch Steigerung der Effektivität und Effizienz



Erster Ansprechpartner für neue Mitarbeiter & Infolieferant zu Neuerungen für aktive User



Der Expert kennt die individuellen Bedürfnisse am besten und wird aktiv in den Entwicklungs-Prozess durch BinDoc einbezogen



### 3. Customer Benefit

- ✓ Softwaregestützte Lösung und sichere Anwendung aus einer Hand
- ✓ Aktiver Transfer von theoretischem Wissen in die Praxis
- ✓ Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern
- ✓ Produktivitätssteigerung



# Ansprechpartner

**Maximilian Schmid**  
Analyst & Consultant



**E-Mail:** [maximilian.schmid@bindoc.de](mailto:maximilian.schmid@bindoc.de)  
[www.bindoc.de](http://www.bindoc.de)