

IDEEN FÜR HOMEOFFICE TÄTIGKEITEN FÜR AD/KEY ACCOUNT MITARBEITER

Herbert Assmann

Berlin, März 2020



Homeoffice Tätigkeiten für AD Mitarbeiter und Keyaccount Manager in diesen besonderen Zeiten der Herausforderungen

Herbert Assmann

Marketing& Sales

MMM Consulting



- **Regelmäßige virtuelle Teammeetings durchführen**
 - **Mindesten 1x wöchentlich virtuelle Teammeetings durchführen, um eine enge/aktuelle Kommunikation mit dem Team sicher zu stellen (z.B. jeden Dienstag und Donnerstag 09.00 – 09.15/09.30 Uhr).**
 - **Bei Bedarf können auch regionale interaktive virtuelle Meetings/Workshops durchgeführt werden.**
 - **Workshops können/ sollten auch von Teammitgliedern aktiv gestaltet und durchgeführt werden. (Involvement der Mitarbeiter)**
 - **Gute technische IT Systeme/Programme stehen hier in einer Vielzahl zur Verfügung (z.B.: ZOOM, SKYPE, WEBEX).**

- **Webinare/Webcasts durch die Medical Abteilungen/Trainingsabteilungen den AD Mitarbeitern anbieten**
 - **Kenntnisse über medizinische Studien und neue Infomaterialien vermitteln**
 - **Mögliche E-Learnings über neue Indikationen und Wirkstoffe vorziehen**
 - **online Sales-Trainingsmaterialien anbieten**
 - **Mitbewerberkenntnisse vertiefen**
 - **eventuell das ein oder andere Sales Modul als Refresher trainieren**
- **Aktuelle Fragen- und Antwortrunden, zu medizinisch wissenschaftlichen regionalen Fragestellungen, zwischen regionalen AD Teams und MSL´s in virtuellen Meetings aufarbeiten**

- **Online Trainings oder Webcasts durch das nationale Sales-Management/Regionale AD Führungskräfte zum Thema „Strategisches Gebietsmanagement“ anbieten**
 - **wie sieht ein effektiver Besuchs-/Kundenplan aus?**
 - **Wie nutze ich die vorhandenen Gebietsanalysen/Gebietsdaten effektiv in der täglichen/monatlichen Besuchsplanung?**
 - **Wie finde ich die Hochpotentialsegmente und Kunden?**
 - **effektiver Soll/ Ist Vergleich von KPI´s (Key Performance Indicators) mit konkreten Handlungsempfehlungen**

Kommunikation mit Kunden in Homeoffice Zeiten für AD Mitarbeiter

- **Multi-Channel-Promotion in Richtung Ärzte/Kunden verstärken, wo immer machbar**
 - **Der AD Mitarbeiter wird zum Manager seines Kunden und betreut diesen über verschiedene Kanäle in Zusammenarbeit mit Marketing/Medizin (Closed-Loop)**
 - **CRM Systeme bieten individuelle und Big Data Options: Analyse vom Kundenverhalten unter anderem zwecks individualisierter Kommunikation**
 - **Ausbau/Umsetzung der digitalen Kompetenzen durch z.B. Einholen von E- Permission, Generierung von Rep-triggered E- Mails**

Sprache, Pausen und soziale Kontakte

- **Präzise Kommunikation bei Mitarbeitern und Ärzten/Kunden**
 - **Je klarer Sie kommunizieren (exakt formulieren, kurze Sätze), desto weniger Missverständnisse (z.B. bei Arbeitsaufträgen für Ihre Mitarbeiter) gibt es**
- **Pausen und soziale Kontakte für Ihre Mitarbeiter**
 - **Im Büro haben Sie gemeinsame Pausen (Kaffee, Mittag). Denken Sie daran, dass die Mitarbeiter auch zu Hause sich immer mal wieder kurzfristig vom Arbeitsplatz entfernen, um „den Kopf frei zu bekommen“**

Allgemeine Verhaltensregeln für virtuelle Meetings

- **Schaffen Sie ein ruhiges Umfeld ohne Ton- und Licht-Störungen**
- **Pünktlich „da“ sein**
- **Stumm schalten, um Nebengeräusche zu vermeiden**
- **Deutlich sprechen**
- **Kurze und klare Sätze, Statements, Fragen ohne Wiederholungen**
- **Andere aussprechen lassen, höflich bleiben**
- **Bei Video-Konferenzen: keine Grimassen schneiden**
- **Bei „nur Ton“-Konferenzen den Namen vor dem Sprechen nennen**

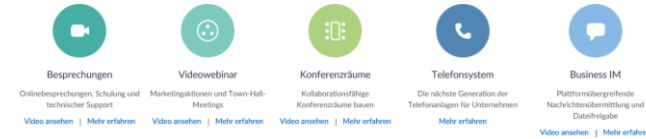
Übersicht möglicher Tools

• ZOOM

- www.zoom.us; Video-Konferenzen, Webinare

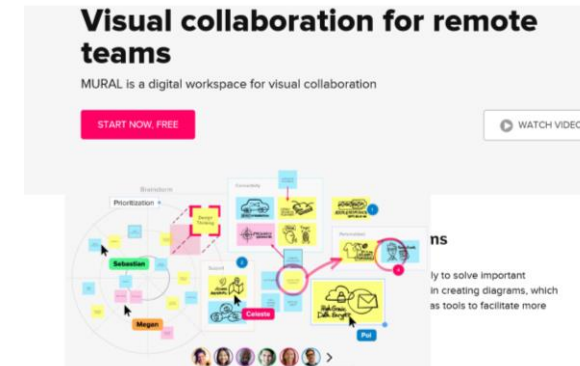


Einmaliges, konsistentes Unternehmenserlebnis.



• MURAL

- www.mural.co; Digitale Online Brainstormings, Workshops zur Visualisierung



• MIRO

- www.miro.com; Online Whiteboard zur Ideengenerierung und Brainstorming

