

**MSL-NETZWERK.COM**

für Medical Science  
Liaison Professionals

## 3. Treffen der MSL-Community

12. November 2020

MSL-Netzwerk-Meeting-Nov-2020-Umbach-II

# Dinge, die man häufig optimieren kann

# Return on Investment (ROI) klären

---

*Zeit, Geld, Nerven*

Inwieweit hilft mir das, was ich tue,  
meine Ziele zu erreichen?

Gilt für Aktivitäten und Personen

Sortieren ...

# Return Investment

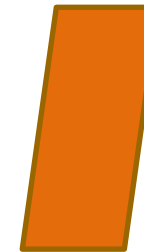
---

Beispiel: 30 Experten

....

**Zeitintensive  
Zielperson mit  
geringem Potenzial**

1



---

Das Verschwinden bestimmter  
Menschen hinterlässt eine Lücke;  
  
das Verschwinden mancher  
Menschen macht Platz für andere.

# "Nachwuchs" finden

---

Vielversprechende junge Experten  
identifizieren und ansprechen

*Young Lions" , "Emerging Stars"*  
*"Potential Leaders"*

Sie als "Scout" in der Fachszene

# Unzureichende Gesprächsvorbereitung

# Minimalprogramm

- Firmeninternes Wissen
- Profil auf Google, XING, LinkedIn
- Google Scholar: Publikationen
- Webseite des Krankenhauses
- Drei gute Fragen



# Mangelnde Hinhör-Fähigkeit

## Aktives Zuhören ist gefragt

$$\frac{\text{ear} \quad \text{ear}}{\text{lip}} = \frac{2}{1}$$

Sprechen Sie mit Ihrem  
Gesprächspartner über Dinge,  
die ihn interessieren, bevor  
Sie über Dinge sprechen,  
die Sie selber interessieren



Warten Sie stets einige  
Sekunden, bevor Sie die  
nächste Frage stellen

Erfordert Geduld

# Was MSLS aus Sicht der Experten am meisten verbessern sollten

- 1) Rechtliche Aspekte / Compliance
- 2) Fachwissen zur Krankheit
- 3) Zuverlässigkeit und Follow-up
- 4) Rhetorische Schlagfertigkeit
- 5) Honorare

# Was MSLS aus Sicht der Experten am meisten verbessern sollten

- 1) Rechtliche Aspekte / Compliance
- 2) Fachwissen zur Krankheit
- ➔ **3) Zuverlässigkeit und Follow-up**
- 4) Rhetorische Schlagfertigkeit
- 5) Honorare

**Bedenken Sie, dass alles länger  
dauert als erwartet.**

**Versprechen Sie nur,  
was Sie einhalten können**

**Seien Sie zwanghaft zuverlässig**

# Mangelnde Nachbereitung

Follow-up-Email:

Wichtigste Punkte des Gesprächs

Wenn Profil auf Plattform:

Vernetzung anfragen

Call-to-Action





Machen Sie Ihre  
eigene Checkliste