

Effektiv mit Experten kooperieren

Erfolgreich in Medical Science Liaison: Tipps

Wie Sie ein Top-MSL werden: Empfehlungen

Hintergrund

Neulich fragte mich ein Klient: "Wie kann ich in Medical Affairs erfolgreich sein?" Meine Antwort: Sie steigern Ihre Karriere-Chancen enorm, wenn Sie 10 Punkte beherzigen:

Übersicht der 10 Erfolgsfaktoren

- 1) Mindset: Positive Grundhaltung
- 2) Neueste Studienergebnisse kennen
- 3) Bereitschaft, ihr Netzwerk zu erweitern
- 4) Bereitschaft, Gesprächsführung zu lernen
- 5) Wille, besser präsentieren zu lernen
- 6) Disziplin zum effektiven Follow-up
- 7) Wille zur Entscheidungsfindung beizutragen
- 8) Kooperation mit Marketing und Vertrieb
- 9) Persönliche Verantwortung übernehmen
- 10) Besser werden durch Fehler vermeiden

Lassen Sie uns die obigen Punkte beleuchten:

1) Mindset: Positive Grundhaltung

Ein "Elite-MSL" hat eine positive innere Einstellung und ist beruflich immer gut drauf – auch wenn er oder sie persönlich Anlass hätte, frustriert oder traurig zu sein. Sie spielen eine berufliche Rolle - und die sehr gut. So wird ihr [Alter Ego](#) stets Zuversicht und Optimismus ausstrahlen.

Die von manchen Authentizitäts-Coaches vielgepriesene Authentizität hat hier nichts zu suchen – die können Sie in Ihrem privaten Umfeld ausleben.

2) Neueste Studienergebnisse kennen

Hinweis: Es ist unnötig, sich medizinisches Facharztwissen aneignen zu wollen. Sie sollten vielmehr die aktuellen Studienergebnisse in der kleinen Nische, in der Ihre Firma aktiv ist, kennen und einordnen können.

Hierbei handelt es sich meist um wenige Substanzgruppen in überschaubaren Indikationen. Durch Kenntnis der aktuellen Daten können Sie sich einen [Wissensvorsprung](#) gegenüber vielen Healthcare Professionals erarbeiten – ein klarer Vorteil für Sie.

3) Bereitschaft, ihr Netzwerk zu erweitern

Gute MSLs haben gerne mit Menschen zu tun und sind bereit, auf Leute zuzugehen und im beruflichen Kontext Kontakte zu knüpfen. Sie informieren sich über Leute, die Sie treffen möchten, suchen Gemeinsamkeiten und vereinbaren Termine.

4) Bereitschaft, Gesprächsführung zu lernen

Eine bessere Gesprächsführung erfordert natürlich den inneren Wunsch, dazu zu lernen und besser zu werden. Sie stellen gute Fragen und hören gut zu. Hilfreich ist eine natürliche Neugier – oder eleganter ausgedrückt: Wissensdurst und Erkenntnisdrang.

Fatal ist die Meinung, schon alles zu wissen. Beispiel: Meine Gratis-[Newsletter](#) gehen an viele erfolgreiche Professionals, werden aber von einzelnen Personen abgelehnt mit den Worten "Ich kriege schon so viele Newsletter" – nun, dann eben nicht.

5) Wille, besser präsentieren zu lernen

Professionelle MSLs zeigen prägnante, lesbare Charts, die mit Säulen-, Balken- und Kuchen-Diagrammen (statt Text und Tabellen) Daten leicht verständlich visualisieren.

Sie sind aufmerksamkeitsstark und geben Übersichten, Einsichten und Empfehlungen. Sie kennen die Fragen, die kommen können und haben bereits kurze Antworten vorbereitet. Sie beginnen ihren Vortrag pünktlich und enden pünktlich: [Tipps »](#)

6) Disziplin zum effektiven Follow-up

Gute MSLs senden nach einem Gespräch ein kurzes Follow-up-Email und tragen die wichtigsten Daten in ihr CRM-System ein. Sie geben nur Versprechungen, die Sie auch einhalten können. Wenn Experten Dinge vergessen, so werden sie diese höflich, aber zielstrebig an Zeitlinien erinnern.

7) Wille, zur Entscheidungsfindung beizutragen

Ein guter MSL weiß, dass es zu den Aufgaben gehört, Healthcare Professionals zu helfen, besser fundierte Verordnungs- und Beschaffungs-Entscheidungen zu treffen.

Diese Entscheidung kann (muss aber nicht) den Namen eines Firmen-Produktes tragen. Konkret: Wichtiger als kurzfristiger Umsatz ist ein langfristiger vertrauensvoller Austausch.

8) Kooperation mit Marketing und Vertrieb

Von professionellen MSLs wird erwartet, dass diese in nationalen Niederlassungen gut mit dem Produktmanagement und dem Außendienst zusammenarbeiten.

Anmerkung: Manchmal hat die Unternehmenszentrale edlere Vorstellungen als der umsatzverantwortliche Geschäftsführer ("Länderfürst") – was für Spannungsfelder sorgt. Es ist

die Aufgabe von Medical Affairs, den Nutzen für das Unternehmen transparent zu machen. Hier ist das persönliche Engagement von Führungskräften und Mitarbeitern gefordert.

9) Persönlich Verantwortung übernehmen

Nach 18 Jahren Beratungserfahrung und vielen Workshops mit Rechtsanwälten hier mein persönlicher Eindruck, der manchen Juristen nicht gefallen wird: Es gibt Firmen, in denen die hauseigene [Bürokratie](#) und Compliance-Abteilung "päpstlicher ist als der Papst" ist.

Kommunikation mit externen Stakeholdern – sei es in Marketing, Vertrieb oder Medical Affairs – ist oft eine Gratwanderung und manchmal werden Sie dicht an einer rechtlichen Grauzone agieren und damit gewisse (überschaubare) Risiken eingehen.

Die Frage, inwieweit Sie [rechtlich einwandfrei](#) agieren, lässt sich nur schwer voraussagen: Sie hängt unter anderem von der Streitlust der Konkurrenten und von der Interpretation der jeweiligen Richter ab. Es gibt beispielsweise Fälle, in denen Landgericht, Oberlandesgericht und Bundesgerichtshof zu unterschiedlichen Urteilen kamen.

10) Besser werden durch Fehler vermeiden

Siehe dazu den separaten [Artikel](#) »

Weiteres Know-how



Entdecken Sie mehr im Key Opinion Leader (KOL) Workshop inklusive signiertem Buch "Erfolgreich als Medical Advisor und Medical Science Liaison Manager": [Details](#) »

Audio und Video auf:

<https://www.umbachpartner.com/de/erfolgreich-in-medical-science-liaison-msl>

Newsletter gratis beziehen:

<https://www.umbachpartner.com/de/management-newsletter>