

Unser Service für Ihren optimalen Berufseinstieg:

Die Ausbildung zum Medizinprodukteberater stellt die rechtliche Voraussetzung für die Berufsausübung dar. Zusätzlich wird jedoch, wie im Außendienst generell üblich, vor allem Ihr persönliches Auftreten über den Erfolg Ihres Berufseinstiegs entscheiden. Auch ein realistischer Zugang zum künftigen Aufgabenbereich und erste Branchenkenntnisse spielen hierfür eine wesentliche Rolle. Allesamt Themengebiete mit denen man sich im Vorfeld wunderbar auseinandersetzen kann. Und schon mittels ein wenig Unterstützung lassen sich dabei rasch gewinnbringende und nachhaltige Ergebnisse erzielen!

Abgestimmt auf Ihre bisherigen Erfahrungen und Kenntnisse und sorgfältig ausgewählt aus unserem reichhaltigen Spektrum, erzielen Sie mit unseren Kursen, Trainings und Coachings eine hervorragende Ausgangsposition für Ihren Start als Medizinprodukteberater. Vertrauen Sie auf unsere langjährige Branchenerfahrung und unsere umfassenden Marktkenntnisse - *your success is our profession!*

Unter anderem beinhaltet unser umfassendes Kurs-/Trainings- und Coaching-Angebot:

Fit4Business

Das inhaltlich perfekt geschnürte Paket für Ihren Berufseinstieg!

Praxisnah, am Puls der Zeit/Wirtschaft und mit Fokussierung auf das angestrebte Berufsbild werden Sie mittels abwechslungsreicher und vor allem produktiver Einheiten an für den AD essentielle Themen wie Kommunikation, Präsentation und Verkauf herangeführt.

Präsentationstechnik-Training

Das Vermögen sich selbst zu präsentieren, das Unternehmen zu repräsentieren - wesentliche Skills für den erfolgreichen Außendienstmitarbeiter!

Verkaufstraining

Als Medizinprodukteberater sind Sie im Vertrieb für den direkten bzw. indirekten Verkauf Ihres Portfolios verantwortlich. Ihre diesbezüglichen Erfahrungen/Kenntnisse/Potentiale werden ein wesentliches Kriterium im Vorstellungsgespräch darstellen. Im Verkaufstraining lernen und üben Sie wesentliches zu den Themen Gesprächsaufbau, -leitfaden, Fragetechniken und Verkaufspsychologie. Gleichzeitig bildet es den Aufbau zum Präsentationstechnik-Training.

Potentialanalyse

Schärfen Sie Ihr Bewusstsein hinsichtlich Ihrer Präferenzen und Stärken - setzen Sie Ihr Potential bestmöglich ein! Die wichtigste Basis für die persönliche Entwicklung ist die eigene "Standortbestimmung". Diese bieten wir Ihnen mit dem HBDI*!


Bewerbung

Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck!

Bewerbung ist auf eine konkrete Position ausgelegte Werbung für die eigene Person. Je nach Bedarf bringen wir Ihnen die aus Arbeitgebersicht entscheidenden Aspekte nahe, beraten Sie inhaltlich und in der grafischen Aufbereitung Ihrer Unterlagen und/oder rüsten Sie für das Vorstellungsgespräch.

Business-Coaching

Individuelles Coaching ausgerichtet auf Ihre Fragen rund um den medizinisch-pharmazeutischen Markt.



job-point
a unit of pharma-education

Personalvermittlung

Mit unserer Business Unit **job-point** besetzen wir Positionen in der österreichischen Pharma- und Medizinprodukte-Branche - im Außen- und Innendienst. Wir freuen uns, wenn wir auch Ihnen, als kostenfreie Serviceleistung, bei Ihrem erfolgreichen Berufseinstieg behilflich sein dürfen!

Kursorte, Kontakt und weitere Informationen:

Unsere firmeneigenen WIENER Seminarräumlichkeiten sind sowohl öffentlich als auch mit dem Auto ideal erreichbar. Sie sind modernst (Virtual Whiteboard, Beamer, etc.) und mit zahlreichen medizinischen Anschauungsobjekten (Skelett, Torso, Plakate, etc.) ausgestattet.

Sie können unsere Lehrgänge auch in GRAZ und LINZ sowie bei genügend Teilnehmern zudem in INNSBRUCK, SALZBURG und KLAGENFURT besuchen.

Ausführliche Informationen zu unseren Lehrgängen, weiteren Ausbildungen (etwa die Vorbereitung auf die staatl. Pharmareferentenprüfung), Kursen und Trainings sowie die aktuellen Termine beinhaltet unsere Homepage www.pharma-education.at ebenso wie Details über die pharma-education an sich, unser Team und unser gesamtes Portfolio. Auch sind darin unsere Stellenausschreibungen, News und FAQs gepostet.

Wünschen Sie eine persönliche Beratung durch **Frau Helene Petraschek (Organisationsleitung)** bzw. **Frau Nicole Kraule, MBA (Geschäftsführung)** oder dürfen wir Ihnen Fragen beantworten? Kontaktieren Sie uns telefonisch oder via E-Mail - wir sind sehr gerne für Sie da!

Wir freuen uns auf Sie!

Ihr pharma-education-Office-Team

Stand: Juni 2017, Vers. 1.17; Änderungen und Irrtümer vorbehalten

Aus Gründen der Lesbarkeit ist meist nur die männliche Form angeführt, selbstverständlich sprechen wir Frauen und Männer stets gleichermaßen an!

pharma-education Training & Consulting GmbH

Anton-Baumgartner-Straße 125/2
1230 Wien

www.pharma-education.at
office@pharma-education.at

Tel.: 01/944 13 26
Fax: 01/944 13 26 - 60

Medizinprodukteberater/in

Ausbildung zum spezialisierten Außendienstmitarbeiter

Medizin, Medizintechnik und Gesundheit

Qualitätszertifiziert nach ISO 9001:2008 & Ö-CERT

Juni 2017

your success is our profession

Das Berufsbild und die Jobchancen des Medizinprodukteberaters

Als Medizinprodukteberater sind Sie als Außendienstmitarbeiter für ein medizinisches, medizintechnisches oder pharmazeutisches Unternehmen tätig. Sie besuchen je nach Produktportfolio niedergelassene Ärzte, Spitäler, Sanitätshäuser, Apotheken, Bandagisten oder Laboratorien und stellen diesen Ihre Produkte bzw. Geräte (wie etwa Prothesen, Verbandsmaterial, Implantate, chirurgische Bestecke, Nahrungsergänzungsmittel, diagnostische Geräte, etc.) vor bzw. betreuen und servicieren diese.

Als Repräsentant Ihres Unternehmens nehmen Sie gelegentlich gemeinsam mit Ihrem Klientel an Veranstaltungen (z.B. Messen, Kongresse) teil bzw. organisieren diese eventuell selbst. Firmeninterne Produktschulungen und Außendiensttagungen runden das Berufsfeld des Medizinprodukteberaters ab.

gut dotierte Position

Als Verdienst für seine Tätigkeit erhält der Medizinprodukteberater ein ansprechendes Grundgehalt, Tagesdiäten und zudem in der Regel noch ein Firmenauto, ein Diensthandy und meistens auch einen Laptop. Oftmals bezieht er überdies Provisionen und in einigen Unternehmen ist darüber hinaus noch ein Prämiensystem üblich, wodurch die leistungsgerechte Entlohnung unterstrichen wird.

Die Entwicklungsmöglichkeiten des Medizinprodukteberaters sind sehr vielfältig. So umfasst die Karriereleiter im Außendienst etwa die Positionen des Gebietsleiters und des Außendienstleiters und im Innendienst z.B. die Positionen des Produktmanagers und des Schulungsleiters.

Um als Medizinprodukteberater Freude und Erfolg zu erlangen, sollten Sie kommunikativ sein, über ein sicheres Auftreten verfügen sowie Organisationstalent und ein gewisses Maß an Ehrgeiz und natürlich auch Interesse an der medizinischen Materie mitbringen.

Als Personalrecruiting-Unternehmen vermitteln wir laufend Personal an die österreichische Pharma- und Medizin(technik)-branche und zwar sowohl in den Außen- wie auch in den Innendienst. Über 1.600 medizin(techn)ische und etwa 480 Pharmaunternehmen in Österreich garantieren Ihnen dabei tolle Berufsaussichten! Sehr gerne sind wir auch Ihnen bei der Jobsuche behilflich. Diese Tätigkeit verstehen wir als Serviceleistung für unsere Teilnehmer und ist kostenfrei!

Wachstumsmarkt Medizintechnik

Die Medizintechnik ist ein Wachstumsmarkt mit sehr guten Perspektiven. Der technologische Fortschritt und die Demographie stellen die stärksten Motoren für ein jährliches Wachstum von etwa 9 % dar. Am Markt stehen einige große Anbieter oligopolistisch einer großen Anzahl von mittelständischen Unternehmen, die meist einen hohen Spezialisierungsgrad aufweisen, gegenüber. Weiters gibt es in der Medizintechnik auch sehr interessante Nischenmärkte.

Die Medizintechnik ist ein Wachstumsmarkt mit sehr guten Perspektiven. Der technologische Fortschritt und die Demographie stellen die stärksten Motoren für ein jährliches Wachstum von etwa 9 % dar. Am Markt stehen einige große Anbieter oligopolistisch einer großen Anzahl von mittelständischen Unternehmen, die meist einen hohen Spezialisierungsgrad aufweisen, gegenüber. Weiters gibt es in der Medizintechnik auch sehr interessante Nischenmärkte.

Die Ausbildung zum Medizinprodukteberater

Zulassungsvoraussetzungen:

Laut Medizinproduktegesetz § 79 darf wer gewerbs- oder berufsmäßig Medizinprodukte in Verkehr bringt, nur solche Personen beauftragen, Fachkreise im Rahmen der Berufsausübung aufzusuchen, um sie über die jeweiligen Medizinprodukte fachlich zu informieren und in die sachgerechte Handhabung der Medizinprodukte einzuweisen, die dafür die erforderliche medizinische und medizintechnische Sachkenntnis besitzen (Medizinprodukteberater).

Der Medizinprodukteberater sollte über ein Mindestalter von 18 Jahren und - als Außendienstmitarbeiter unerlässlich - über einen Führerschein verfügen.

Neben dem geforderten umfangreichen theoretischen Basiswissen ist für Sie als Medizinprodukteberater Ihr persönliches Auftreten das wichtigste Kriterium, um im Berufsleben Erfolg zu erlangen. Schließlich repräsentieren Sie Ihr Unternehmen nach außen und tragen als Beziehungsmanager zwischen Arbeitgeber und Ihrem Klientel maßgeblich zum Erfolg des Unternehmens bei.

Diesem Aspekt tragen unsere Lehrgänge zum Medizinprodukteberater Rechnung, indem sie Ihnen ein umfangreiches medizinisch-pharmazeutisches Wissen und einen Einblick in die Medizintechnik vermitteln sowie zugleich auch viele berufsnahe praxisorientierte Trainings beinhalten. Als Teilnehmer sind Sie am Ende des Lehrgangs dazu in der Lage, sowohl verschiedenste Produkte als auch Ihre eigene Person zu präsentieren bzw. zu verkaufen.

Prüfung:

Nach Absolvierung des Lehrgangs haben Sie die Möglichkeit, die Abschlussprüfung zum Medizinprodukteberater zu absolvieren. Diese besteht aus einem schriftlichen und einem mündlichen Teil, wobei das theoretische Wissen und ein Präsentationsgespräch beurteilt werden. Nach positiver Absolvierung erhalten Sie das Zertifikat zum "Medizinprodukteberater".

Die Prüfungsgebühr sowie auch sämtliche Lernunterlagen sind bereits im Lehrgangsbeitrag inkludiert.

Medizinprodukteberater-Lehrgänge

Die Ausbildung zum Medizinprodukteberater bereitet Sie sowohl theoretisch wie auch praktisch optimal auf Ihre Tätigkeit im medizin(techn)ischen Außendienst vor!

Um die Qualität und den Standard der Wissensvermittlung zu gewährleisten, arbeiten wir neben den theoretischen Fachvorträgen laufend mit Wiederholungen und setzen zahlreiche zusätzliche lernunterstützende Hilfsmittel ein. Sämtliche Lehrgänge basieren auf den modernsten und effektivsten didaktischen Methoden wie z.B. Blended Learning.

Die Lehrgänge richten sich sowohl an Personen, welche bereits im medizin(techn)ischen Außendienst tätig sind und Ihre theoretische Qualifikation manifestieren wollen, an in den Außen-

Vormittags-Lehrgang inklusive Blended Learning + OTP
Diese Ausbildungsvariante beinhaltet das höchste Gesamtstunden-Ausmaß, hat eine relativ kurze Dauer und ist so superintensiv!
Präsenz: wöchentlich werktags zwei- bzw. dreimal von 09.00-13.00 Uhr (bei Bedarf plus 17 Stunden E-Learning vor Ort)
Dauer: ca. 4 Monate, Kosten: EUR 2.295,-

Business-Lehrgang inklusive Blended Learning + OTP
Ideal für (bereits in der Branche) berufstätige Personen!
Präsenzeinheiten: einmal wöchentlich werktags von 17.30-21.00 Uhr und 3-mal freitags von 09.30-17.00 Uhr
Dauer: ca. 6 Monate, Kosten: EUR 2.085,-

Wochenend-Lehrgang inklusive Blended Learning + OTP
Auch dieser Lehrgang ist zeitlich darauf ausgerichtet, die Ausbildung optimal mit Beruf bzw. Familie zu vereinbaren!
Präsenzeinheiten: 13-mal samstags oder sonntags und 3-mal freitags von 09.30-17.00 Uhr
Dauer: ca. 6 Monate, Kosten: EUR 2.085,-

Medizinprodukteberater-Upgrade inklusive OTP
Zulassungsvoraussetzung: Berufsberechtigung als Pharmareferent, absolvierter Kurs zur Vorbereitung auf die staatl. Pharmareferentenprüfung
Inhalt: Medizinproduktegesetz, Branchenkunde, Orthopädische Medizintechnik, Infusions- und Filtertechnologie, Verkaufstraining, Prüfungsgebühr
Kosten: EUR 600,-

Die angeführten Preise enthalten 20 % MwSt.

*Online-Trainings-Plattform Medizinprodukteberater - Training mit Original-Prüfungsfragen!

Interaktiver Zugriff auf Prüfungsfragen und weitere wertvolle, wie hilfreiche Inhalte rund um die Prüfung zum Medizinprodukteberater!
Verlängerungsgebühr: EUR 30,-/Monat

**Blended Learning

Blended Learning ist die Kombination aus Präsenzeinheiten und E-Learning. Im Zuge der Präsenzstunden vermittelt Ihnen einer unserer erfahrenen Lektoren die bei der Prüfung geforderte medizinisch-pharmazeutische Materie. Darüber hinaus erwarten Sie während der E-Learning-Einheiten gezielte Zusammenfassungen, faszinierende Bilder uvm. um so noch leichter und besser in das Stoffgebiet eintauchen zu können. Selbstverständlich arbeiten Sie auch aktiv mit zahlreichen auf die Prüfung maßgeschneiderten (Wiederholungs-)Fragen.

dienst umsatteln wollendes Pflegepersonal, wie auch an Quereinsteiger. Als Quereinsteiger bringen Sie idealer Weise bereits Vertriebserfahrung mit bzw. sind von sich überzeugt, dass Sie über die für den Medizinprodukteberater wichtigen persönlichen Voraussetzungen wie etwa ein offenes, kommunikatives, motiviertes, zielstrebiges Naturell verfügen, welches sich gut motivieren kann und eine eigenverantwortliche Tätigkeit anstrebt.

Um den unterschiedlichen persönlichen Gegebenheiten gerecht zu werden, bieten wir unsere Lehrgänge in verschiedenen Varianten an:

Lehrgangsinhalt:

Medizinprodukterecht	Arzneimittelrecht
Chemie/Physik	Biochemie
Zytologie/Histologie	Bewegungssystem
Blut	Immunologie
Pathologie	Herz/Kreislauf
Hormonsystem	Sinnesorgane
Innere Organe	Neurologie
Pharmazie	Orthopädische Medizintechnik
Infusions- und Filtertherapie	technische Untersuchungsverfahren
Branchenkunde	Verkaufstraining (Basis u. Aufbau)

Im Lehrgangs-Beitrag inkludiert sind u.a.:

- o zwei Kursordner
leicht verständlich aufbereitete Lernunterlagen
- o Zugriff auf unsere **Online-Trainings-Plattform Medizinprodukteberater*** (bis max. ein Monat nach Lehrgangsende)
- o **Blended Learning****
die effektivste Art der Prüfungsvorbereitung

Bitte beachten Sie auch unsere regelmäßig angebotenen **Frühbucheraktionen** sowie unsere **zahlreichen weiteren Angebote** für unsere Lehrgangsteilnehmer!

Förderungen der Lehrgangsbeiträge sind in der Höhe von 10 - 100 % dank unserer Ö-CERT-Zertifizierung (der höchsten Auszeichnung in der Erwachsenenbildung) z.B. über das AMS, den waff oder Ihre Landesregierung möglich.

Tip: Berufliche Ausbildungskosten sind steuerlich absetzbar!

Sehr gerne informiert Sie unser Team über weitere Ausbildungsvarianten, wie **E-Learning**, **E-Learning-Advanced**- und **Virtual-Lehrgang**, die **Kombinationsmöglichkeit der Ausbildungen zum Pharmareferenten und Medizinprodukteberater** und unser **Einzel-/Gruppentraining** (zur individuellen Erarbeitung gewünschter medizinischer Fachgebiete bzw. zur bedarfsweisen Lernunterstützung)!