Humana Veritas

Leistungsangebote 2027



Susanne Rohrbeck

Leadership & Mental Coach

für Führungskräfte in Pharma & Healthcare

© Humana Veritas

Führen mit Klarheit.
Handeln mit Wirkung.
Wachsen mit Stärke.

Ich begleite Führungskräfte im mittleren und oberen Management in Pharma und Healthcare, einzeln, im Team oder als Sparringspartnerin für deine Organisation.

Über 20 Jahre habe ich selbst in Pharma geführt, bei Pfizer, Abbott, AbbVie, Daiichi Sankyo und LEO Pharma. Zuletzt als National Sales Manager mit Verantwortung für Regionalleiter und ihre Vertriebsteams. Heute verbinde ich diese Erfahrung mit meiner Ausbildung als Mental Coach und Trainerin und mit KI als Sparringpartner in der Führung.

Haltung
innere Klarheit und Selbstführung

Kompetenz
Kommunikation und Entscheidungen

Wirkung
Führung, die dein Team spürt



© Humana Veritas

Vier Wege zur Zusammenarbeit

Jedes Angebot startet mit einem Gespräch und wird auf eure Lage zugeschnitten. Inhouse, online oder kombiniert.

COACHING FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Klar führen unter Druck

Für dich, 1:1

„Wie führe ich klar, wenn der Druck steigt?“

3 Monate · einzeln · vertraulich

FÜHRUNGSKRÄFTEENTWICKLUNG

Agile Leadershift Mastery

Für dein Führungsteam

„Wie wächst Eigenverantwortung im Team, auch wenn sich alles verändert?“

6 Monate · bis 12 Führungskräfte

KI IN DER FÜHRUNG

KI wirksam führen

Für dein Führungsteam

„Wie nutzen wir KI für bessere Führung, und wie kommt sie ins Team?“

4 Monate · 8 bis 12 Führungskräfte

VERTRIEBSTRAINING & KAM

Vom I like zum I do

Für Außendienst und KAM

„Wie führt mein Team Kundengespräche, die zu Vereinbarungen führen?“

2 Tage oder 3 Monate
bis 12 Teilnehmende

Einzelne Bausteine stellen wir nach eurem Bedarf zusammen, zum Beispiel einen Einstieg in KI als Sparringpartner, einen einzelnen Trainingstag oder zusätzliche Coaching-Sessions.

COACHING FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Klar führen unter Druck

Für dich als Führungskraft, 1:1 über drei Monate: klar führen, wenn der Druck steigt. Vertraulich und mit jemandem, der deinen Alltag in Pharma von innen kennt.



Was sich konkret verändert

Das hängt von deinem Ziel ab. Häufig berichten Führungskräfte:

- Sie entscheiden schneller und stehen zu ihren Entscheidungen.
- Sie gehen gelassener in Termine, die sie früher nachts beschäftigt haben.
- Sie haben wieder Zeit für das, was ihnen in der Führung wichtig ist.
- Sie bereiten Entscheidungen und schwierige Gespräche mit einer eigenen Routine vor.

Woran du es erkennst

Im Auftakt legen wir dein Ziel fest und woran du merkst, dass du es erreicht hast.

Nach acht Wochen folgt der Transfer-Check: Was hast du umgesetzt, wo stehst du im Vergleich zum Start, was kommt als Nächstes?

So läuft es

Kennenlernen
15 Minuten

›

Auftakt
2 Stunden

›

5 Sessions
à 90 Minuten

›

Transfer-Check
nach 8 Wochen

Rahmen: 3 Monate, vertraulich, online oder vor Ort. Auf Wunsch mit LINC Personality Profiler.

FÜHRUNGSKRÄFTEENTWICKLUNG

Agile Leadershift Mastery

Für dein Führungsteam im Vertrieb: Teams souverän durch Veränderung führen und die Eigenverantwortung stärken, begleitet über sechs Monate bis ins Feld.



Was sich konkret verändert

- Deine Führungskräfte entscheiden in ihrem Bereich selbst, und weniger landet bei dir.
- Veränderungen kommen schneller und mit weniger Reibung im Feld an.
- Deine Führungskräfte setzen den Rahmen, ihre Teams übernehmen Verantwortung.
- Fehler werden zu Lernchancen, psychologische Sicherheit wird im Alltag spürbar.

Woran du es erkennst

Ein gemeinsames Ziel für dein Führungsteam aus der Auftragsklärung, dazu ein vertrauliches Entwicklungsziel je Führungskraft.

Zwei Feldbegleitungen machen die Entwicklung im Alltag sichtbar. Am Ende die Auswertung mit dir, auf Teamebene.

So läuft es

Auftragsklärung mit dir › **Modul 1** Führen in Komplexität und Veränderung › **Feldbegleitung** 2 Tage p. P. ›

Peer-Group 3 × 2 Std. › **Modul 2** Team und Eigenverantwortung › **1:1 Coaching** 2 × 90 Min. › **Abschluss**

Rahmen: Bis 12 Führungskräfte, inhouse, online oder kombiniert. Kompakt als Einstieg: 3 × 1 Tag.

KI IN DER FÜHRUNG

KI wirksam führen

Für Führungskräfte, die KI als Sparringpartner für bessere Entscheidungen nutzen und ihr Team mitnehmen wollen. Über vier Monate, inhouse oder online.

Was sich konkret verändert

- Deine Führungskräfte nutzen KI selbst sicher und kritisch.
- Wichtige Entscheidungen werden mit Gegenpositionen vorbereitet, das Urteil bleibt bei der Führungskraft.
- Jedes Team hat abgestimmte Spielregeln für den KI-Einsatz.
- KI wird offen genutzt, über die freigegebenen Tools.



Woran du es erkennst

Auf Wunsch Messung nach LTEM: Standortbestimmung vorher und nachher und Transfer in den Alltag über Spielregeln und eigene Anwendungsfälle.

Einzelergebnisse sieht nur die jeweilige Führungskraft, die Auswertung erfolgt auf Gruppenebene.

So läuft es

Standortbestimmung vorher, auf Wunsch › **Einstieg** 0,5 Tage › **01 KI als Denkpartner** 1 Tag › **02 Entscheiden mit KI** 1 Tag ›

03 KI im Team verankern 1 Tag › **1:1 Coaching** 2 × 90 Min. › **Standortbestimmung** nachher, auf Wunsch

Rahmen: 8 bis 12 Führungskräfte, inhouse, online oder kombiniert. Der Einstieg ist auch einzeln buchbar.

VERTRIEBSTRAINING & KAM

Vom I like zum I do

Für Außendienst und Key Account Management: Kundengespräche, die zu konkreten Vereinbarungen führen. Mit mentaler Stärke, KI als Sparringpartner und Transfer bis ins Feld.



Was sich konkret verändert

- Gespräche starten mit klarem Ziel und einem relevanten Einstieg, auch im Kurzgespräch.
- Auf Einwände reagiert dein Team mit gezielten Fragen und greift die Sicht der Ärztin oder des Arztes auf.
- Dein Team formuliert klar und selbstbewusst.
- Gespräche enden mit einer konkreten Vereinbarung: vom „I like“ zum „I do“.

Woran du es erkennst

Auf Wunsch ein Wirkungsbericht über alle acht Stufen des Learning-Transfer Evaluation Model (LTEM): Gesprächs-Check vorher und nachher, Beobachtung im Training und im Feld, die Zahl konkreter Vereinbarungen und eure Kennzahlen.

Die Auswertung erfolgt anonym auf Teamebene.

So läuft es

Trainingstag 1 › **Feldbegleitung** für alle › **Trainingstag 2** › **Check-in** nach 4 bis 6 Wochen

Rahmen: Bis 12 Teilnehmende, dazu ihre Regionalleiter. Kompakt oder als Programm über 3 Monate.

KEYNOTES & VORTRÄGE

Auf der Bühne

Keynotes für Tagungen, Kongresse und Online-Impulse. Aus über 20 Jahren eigener Führung in Pharma, mit Beispielen aus dem echten Führungsalltag.

KEYNOTE 1 · KI UND FÜHRUNG

Die KI sagt Ja. Führung braucht Widerspruch.

Warum KI gern zustimmt und wie Führungskräfte sich gezielt Widerspruch holen.

KEYNOTE 2 · MENTALE STÄRKE

Konzentriert bleiben, wenn es darauf ankommt

Wie Führungskräfte klar bleiben, wenn es um sie herum laut wird.

KEYNOTE 3 · KUNDENGESPRÄCHE

Vom I like zum I do

Wie aus Zustimmung Verbindlichkeit wird, auch im Kurzgespräch.

45 Minuten | **Vor Ort** oder online | **Workshop** auf Wunsch im Anschluss



Bühnen

KI-Summit für Pharma & Life Sciences, Berlin 2026: Panel „Führung in Zeiten von KI“

BMVZ-Arbeitstreffen 2024: Keynote „Krise als Katalysator“

IPZ-Themennachmittag 2024: Impuls zu Frauen als unentdeckter Ressource

Was alle Formate verbindet

Mentale Stärke

Ruhig und klar bleiben, wenn der Druck steigt.

Reflektierte Selbstführung

Eigene Muster erkennen und bewusst entscheiden.

KI als Hebel

Für bessere Entscheidungen, mit eigenem Urteil.

So starten wir

1

15 Minuten kennenlernen

Wir schauen auf deine Lage und ob wir zusammenpassen.

2

Auftragsklärung

Ziel, Schwerpunkt und woran du den Erfolg erkennst.

3

Zugeschnitten auf eure Lage

Inhalte, Format und Tempo passend zu eurem Unternehmen.

Therapiegebiete und Bereiche aus meiner Praxis: Dermatologie, Hämatoonkologie, Kardiologie, Schmerztherapie, Wundversorgung, Diabetes und Blutzuckerselbstkontrolle, Adipositas, DiGAs, Apothekendirektvertrieb, Kommunikation mit Praxisteams

Kontakt

Susanne Rohrbeck

Leadership & Mental Coach

Ahornweg 19, 36151 Burghaun

+49 157 50643554

info@humanaveritas.de

www.humanaveritas.de

15 Minuten kennenlernen



„Lass uns darüber sprechen, was deine Führungskräfte gerade brauchen.
Jedes Angebot passe ich an die Lage in deinem Unternehmen an.“