



Intensiv-Seminar

15./16. Juni 2011

Frankfurt/Main

7./8. Sept. 2011

Frankfurt/Main

# VERTRAGSVERHANDLUNGEN MIT DER GKV ERFOLGREICH FÜHREN

- *Strategien*
- *Verhandlungsphasen*
- *Gesprächssteuerung*

Mit Erfolg  
verhandeln!

Direkte Vertragsverhandlungen zwischen Unternehmen und Krankenkassen bei

- Rabattvereinbarungen
- im Anschluss an die frühe Nutzenbewertung

souverän und sicher zum Erfolg führen.



**Angelika Blum**  
*Perspektive PE,  
Eschborn*



**Dr. Willi Schnorpfeil**  
*solutions for health consulting,  
Eschborn*



## Schwierige Verhandlungssituationen souverän und zielsicher meistern!

### REFERENTEN

#### Angelika Blum

Perspektive PE,  
Eschborn



Angelika Blum ist Beraterin im Bereich Personal- und Organisationsentwicklung. Als Trainerin mit Schwerpunkt Führungskräfteentwicklung bietet sie u.a. Moderations- und Verhandlungstrainings an. Angelika Blum verfügt über mehr als 10 Jahre Fach- und Führungserfahrung im Personalwesen sowie Verhandlungserfahrung im Personalbereich.

#### Dr. Willi Schnorpfeil

solutions for health consulting,  
Eschborn



Dr. Willi Schnorpfeil ist seit mehr als 15 Jahren in führenden Positionen im Gesundheitswesen tätig und bringt praktische Erfahrung aus vielen Verhandlungen sowohl auf Seiten der pharmazeutischen Industrie als auch auf Seiten der Krankenkassen mit. Dazu zählen Honorar-, Budget- und Vertragsverhandlungen mit Kassenärztlichen Vereinigungen und Ärzten ebenso wie Rabattverhandlungen und Ausschreibungen zu Arzneimitteln. Heute arbeitet er als Unternehmensberater.

**SEMINARZIEL** Der Umgang zwischen Krankenkassen und pharmazeutischen Unternehmen ist zunehmend durch konkrete Verhandlungen geprägt. Vor allem die Regelungen zu Rabattvereinbarungen nach § 130a Abs. 8 SGB V, aber auch die neuen Bestimmungen zu den Vertragsverhandlungen im Anschluss an die frühe Nutzenbewertung (§130b, §130c SGB V) schaffen die Voraussetzungen und die Notwendigkeit für direkte Vertragsverhandlungen zwischen Krankenkassen und Unternehmen.

Das 2-tägige Seminar vermittelt die theoretischen Grundlagen für Verhandlungssituationen und trainiert spezifische Verhandlungstechniken. Gleichzeitig werden die besonderen Rahmenbedingungen der Verhandlungen im Kontext der gesetzlichen Krankenkassen berücksichtigt. Dabei werden ebenso strukturelle Aspekte als auch Machtverhältnisse der Vertragspartner mit einbezogen.

Persönlichkeitsmerkmale und Verhandlungsstile werden in Form von Rollenspielen simuliert und analysiert.

Die Teilnehmer lernen im Seminar, Verhandlungssituationen einzuschätzen, sich darauf vorzubereiten und erfolgreich zu bestreiten.

### LERNZIELE

- In diesem Seminar lernen Sie grundlegende Konzepte und Techniken der erfolgreichen Verhandlungsführung mit der GKV kennen
- Anhand konkreter Verhandlungssituationen erarbeiten Sie die Prinzipien sachgerechten und konstruktiven Handelns. Sie lernen, wie Sie schwierige Verhandlungssituationen souverän und zielsicher zum Erfolg führen und optimale Ergebnisse erzielen.

### METHODEN

- Gruppenarbeit
- Rollenspiel
- Feedbackrunden

**TEILNEHMERKREIS** Dieses Seminar richtet sich an

- Health Care Relations Manager und
- Key Account Manager sowie
- Führungskräfte in der Pharmaindustrie,

die sich intensiv auf die Verhandlungsgespräche mit der GKV vorbereiten wollen.

### BEGRENZTE TEILNEHMERZAHL

Die Veranstaltung ist auf 12 Teilnehmer begrenzt, um eine intensive und praxisorientierte Atmosphäre zu gewährleisten.

**INHOUSE-SCHULUNG** Dieses Angebot kann auch als Inhouse-Schulung gebucht werden – gerne unterbreiten wir Ihnen ein maßgeschneidertes Angebot.



Bei Fragen zum Seminar und zu unserem weiteren Seminarprogramm berate ich Sie gerne persönlich. Sprechen Sie mich an!  
Daniela Schmalte, Telefon: 06221/65033-31 oder per eMail: [schmalte@akademie-heidelberg.de](mailto:schmalte@akademie-heidelberg.de)

## PROGRAMM

### ***Strategien für erfolgreiches Verhandeln***

- Sachgerechte Verhandlung – das Harvard-Modell
- Handlungstheoretische Ansätze
- Die Rolle des Verhandlers, Verhandlungsstile
- Bedeutende Faktoren für die Verhandlung

### ***Verhandlungsphasen***

- Verhandlungsphasen und -korridore
- Verhandlungsziele definieren
- Verhandlungstechniken
- Steuerung von Sach- und Beziehungsebene
- Erfolgsfaktor Vorbereitung

### ***Verhandlungen mit Krankenkassen***

- Eine besondere Verhandlungssituation
- Machtverhältnisse und Einflussfaktoren
- Zielgruppenorientierte Vorbereitung
- Tipps aus der Praxis

### ***Steuerung des Verhandlungsgespräches***

- Wertschätzend kommunizieren und verhandeln
- Überzeugendes Auftreten durch Argumente
- Umgang mit Einwänden und schwierigen Situationen
- Ergebnissicherung und Umsetzung

# IHRE VORTEILE IM ÜBERBLICK

## Sieben Gründe für die Akademie Heidelberg

- Wissenstransfer für Ihre berufliche Praxis auf höchstem Niveau: Hohe Aktualität, Qualität und Praxisbezug der Veranstaltungsthemen und -inhalte durch über 15 Jahre fundierte Erfahrung im Weiterbildungssektor
- Ausgewiesene Referenten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik, die zu den Spitzen ihres Fachgebiets gehören
- Professionelle und serviceorientierte Veranstaltungsorganisation
- Sorgfältig ausgewählte Tagungsorte garantieren eine produktive Lernatmosphäre
- Persönliche Weiterbildungsberatung und individuelles professionelles Karriere-Coaching
- Networking und Erfahrungsaustausch im niveauvollen Veranstaltungsrahmen
- Exklusive Veranstaltungsdokumentation als wertvolles Nachschlagewerk für Ihre tägliche Praxis

## VERTRAGSVERHANDLUNGEN MIT DER GKV ERFOLGREICH FÜHREN

**ANMELDE-FAX: 06221/65033-29**

### ANMELDEFORMULAR

NAME \_\_\_\_\_

VORNAME \_\_\_\_\_

POSITION \_\_\_\_\_

FIRMA \_\_\_\_\_

STRASSE \_\_\_\_\_

PLZ/ORT \_\_\_\_\_

TEL./FAX \_\_\_\_\_

E-MAIL \_\_\_\_\_

NAME DER SEKRETÄRIN \_\_\_\_\_

DATUM UNTERSCHRIFT \_\_\_\_\_

### TERMINE UND SEMINARZEIT

(bitte den Wunsch-Termin ankreuzen!)

- 15./16. Juni 2011, 9.00 – 17.00 Uhr  
(Seminar-Nummer 11 06 BY830 W)
  - 7./8. September 2011, 9.00 – 17.00 Uhr  
(Seminar-Nummer 11 09 BY830 W)
- Registrierung jeweils ab 8.30 Uhr

### VERANSTALTUNGORT

Steigenberger Hotel Frankfurt-City  
Lange Str. 5-9 · D-60311 Frankfurt/Main  
Tel.: 069/21930-0 · Fax: 069/21930-599  
e-Mail: frankfurt-city@steigenberger.de  
Web: www.steigenberger.com/Frankfurt\_City

Bitte berufen Sie sich bei Ihrer **Zimmerreservierung** stets auf die **Sonderkonditionen** des Abruflkontingents der AH Akademie für Fortbildung Heidelberg und beachten Sie, dass das Abruflkontingent **vier Wochen** vor dem Termin abläuft.

### TEILNAHMEBETRAG

€ 1.490,- (zzgl. gesetzl. USt). Der Teilnahmebetrag beinhaltet ein gemeinsames Mittagessen, Seminargetränke, Pausenerfrischungen sowie die Dokumentation.

### SONDERKONDITIONEN

Der zweite und jeder weitere Teilnehmer aus einem Unternehmen erhält einen Rabatt in Höhe von 10 %.

### ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Die Teilnahmegebühr zzgl. gesetzl. Umsatzsteuer ist sofort nach Erhalt der Rechnung zur Zahlung fällig. Stornierungen von Buchungen sind bis zwei Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von € 50,- (zzgl. gesetzl. Umsatzsteuer) möglich; bis 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn wird 50 % der Teilnahmegebühr, danach die volle Teilnahmegebühr fällig. Die Stornoerklärung bedarf der Schriftform. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist zu jedem Zeitpunkt kostenfrei möglich. Die Kombination von Rabatten ist ausgeschlossen. Bei Seminarabsagen durch den Veranstalter wird die gezahlte Gebühr voll erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Heidelberg.

### AKADEMIE HEIDELBERG VERANSTALTUNGSTICKET

Reisen Sie günstig mit der Deutsche Bahn AG zum Seminar: Von jedem DB-Bahnhof – auch mit dem ICE! Weitere Informationen zu Preisen und zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder sofort unter [www.akademie-heidelberg.de/bahn](http://www.akademie-heidelberg.de/bahn)

Die Bahn 

### AH Akademie für Fortbildung Heidelberg GmbH

Maaßstraße 22  
D-69123 Heidelberg  
Telefon 06221 / 65033-0  
Telefax 06221 / 65033-69  
[info@akademie-heidelberg.de](mailto:info@akademie-heidelberg.de)  
[www.akademie-heidelberg.de](http://www.akademie-heidelberg.de)