

# **Erfolgreich mit Krankenkassen verhandeln**

Prof. Dr. Volker Möws, Prof. Dr. Volker Amelung,  
Dr. Franziska Püschner

*Kompaktseminar 2014*



## Kompaktseminar

---

# ERFOLGREICH MIT KRANKENKASSEN VERHANDELN

Die Marktsituation und die Organisationsstruktur der Beteiligten im komplexen Gesundheitswesen wirken als Rahmenbedingungen in den Verhandlungen und beeinflussen Entscheidungen. Daher konzentriert sich dieses Seminar auf die Analyse der Interaktionen zwischen der konkreten Verhandlungssituation, der Marktsituation und den beteiligten Organisationen, um zielgerichtete Ansätze und Strategien für Verhandlungs- und Entscheidungssituationen zu entwickeln. Vor diesem Hintergrund werden in der Beratung neue Erkenntnisse aus der Verhandlungs- und Entscheidungstheorie, der Verhaltenspsychologie und den Neurowissenschaften berücksichtigt.

Hierzu gehören verhaltenspsychologische und kognitive Effekte wie etwa irrationale Eskalation, Ankereffekte, Framing, Informationsasymmetrien und das Überschätzen beziehungsweise Unterschätzen von Forderungen und Möglichkeiten. Sie wirken oft so einfach, dass Verhandlungsführer sie nicht wahrnehmen und auch keine Strategien dagegen entwickeln. Sie sind der häufigste Grund, weshalb Verhandlungen scheitern oder die erzielten Verhandlungsergebnisse nicht den Erwartungen entsprechen.

Ebenso ist ein wichtiger Schwerpunkt den ganzheitlichen konzeptionell geprägten Prozess einer Verhandlung herauszuarbeiten. Jede Verhandlung – ob komplex oder einfach – folgt einem Grundkonzept, das aus verschiedenen Zyklen und Phasen besteht. Diese zu kennen, zu beherrschen und gleichzeitig in die Verhandlung mögliche Emotionsstrategien, verhandlungspsychologische Effekte und das Beziehungsmanagement zu berücksichtigen, ist der Schlüssel für den Verhandlungserfolg.

**Zielgruppe:** Experten und Führungskräfte im Gesundheitswesen sowie Quereinsteiger mit fundierter Berufserfahrung

**Seminarleitung:** Prof. Dr. Volker Möws / Prof. Dr. Volker Amelung /  
Dr. Franziska Püschner

**Termin:** **25. – 26. September 2014** (Do/Fr)  
**06. – 07. November 2013** (Do/Fr)

## INHALTE DES SEMINARS<sup>1</sup>

### **Themenfeld 1: Vom Kollektiv- zum Selektivvertrag – verhandeln in der gesetzlichen Krankenkasse (Dozent V. Amelung)**

Veränderungen im deutschen Gesundheitswesen

Aktuelle Gesundheitspolitik

Versorgungsherausforderungen und ihre Implikationen für die gesetzlichen Krankenkassen

Integrierte Versorgung – Möglichkeit für Krankenkassen eigene Produkte zu entwickeln

SGB V §73 – Verträge mit Kassenärztlichen Vereinigungen

### **Themenfeld 2: Gesetzliche Krankenkassen im Wettbewerb (Dozent V. Möws)**

Der Krankenversicherungsmarkt in Deutschland

Rechtliche Grundstrukturen der gesetzlichen Krankenkassen

Vom Vergaberecht bis zur Aufsicht – Handlungsspielraum in der GKV

Differenzierungs-Potentiale für gesetzliche Krankenkassen – vom Einheitsprodukt zu Versicherungsprodukten

Stratifizierung von Patientenpopulationen für innovative Versorgungsprogramme

### **Themenfeld 3: Verhandlungskonzepte und -modelle (Dozent V. Möws)**

Verhandlungszyklen: Informationsmanagement, Strategie (Präferenzen und Erwartungen) und taktisches Entscheiden

3D-Strategie

Verhandlungsphasen unter Einbeziehung der Umgebungsebene

Verhandlungspsychologie – neue Erwartungstheorie, Verlustaversion, Referenzpunkte, kognitive Effekte (irrationale Eskalation, Ankereffekt, Framing, Informationsasymmetrien)

Emotionsstrategien

Beziehungs- und Netzwerkmanagement in Verhandlungen

### **Themenfeld 4: Von der Theorie zur Praxis – Umsetzung des Erlernten anhand von konkreten Praxisbeispielen (Dozent V. Amelung/ F. Püschner)**

Informationslage unter Berücksichtigung der Marktsituation und der Position der Verhandlungsparteien

Auswahl von Strategien und Taktiken

Agieren auf der Umgebungsebene

Geplante Anwendung von Regeln der Verhandlungspsychologie, von Emotionsstrategien und des Beziehungs- und Netzwerkmanagements

Präsentation der Verhandlungskonzeption und Auswertung

---

<sup>1</sup> Die Inhaltsangaben stellen lediglich eine Übersicht dar und können ggf. durch die Dozenten modifiziert werden.

## DAS INAV – INSTITUT FÜR ANGEWANDTE VERSORGUNGSFORSCHUNG



Das 2011 gegründete inav ist ein im Gesundheitswesen spezialisiertes Beratungsunternehmen. Der besondere Ansatz des inav ist die Verbindung der drei Kompetenzfelder Praxis, Wissenschaft und Politik. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, Projekte erfolgreich umzusetzen, indem wir eine Balance zwischen eben diesen Feldern wahren. Das inav begleitet Projekte von der Konzeption über die Markteinführung bis zur Evaluation. Bei der Konzeption geht breites Wissen aus den unterschiedlichsten Versorgungsfeldern (von z.B. Leuchtturmprojekten) sowie den internationalen Erfahrungen (insbesondere Schweiz, Niederlande und USA) ein. Bei der Markteinführung (Umsetzung, Unterstützung beim Verhandeln von Selektivverträgen) reicht die Erfahrung von der Entwicklung von Verträgen (z.B. in der Integrierten Versorgung) bis hin zu Evaluationskonzepten von neuen Versorgungsformen.

Ihre Ansprechpartner

### **Prof. Dr. Volker Amelung**

Friedrichstraße 95

D – 10117 Berlin

Tel. +49 (0)30 20 96 14 24

[volker.amelung@inav-berlin.de](mailto:volker.amelung@inav-berlin.de)

### **Dr. Franziska Püschner**

Tel. +49 (0)30 20 96 14 24

[pueschner@inav-berlin.de](mailto:pueschner@inav-berlin.de)

[www.inav-berlin.de](http://www.inav-berlin.de)



## KONDITIONEN

### Kompaktseminar: Erfolgreich mit Krankenkassen verhandeln

<b>Ort</b>	Der Kurs findet in Berlin statt. Alternativ bieten wir inhouse Seminare an.
<b>Ablauf</b>	Das Seminar hat eine Gesamtlänge von 1½ Tagen. Am ersten Abend findet ein gemeinsamer Arbeitsabend mit Abendessen statt. Das Seminar schließt mit einer umfassenden Abschlussdiskussion ab.
<b>Seminarzeiten</b>	<b>1. Tag 16:00 – 20:00 h</b> <b>20:00 – 22:00 h gemeinsamer Arbeitsabend inkl. Abendessen</b> <b>2. Tag 09:00 – 16:00 h</b>
<b>Teilnahmegebühr</b>	Die Teilnahmegebühr pro Teilnehmer beträgt <b>990,- EUR</b> (zzgl. 19% MwSt.). Der Preis schließt sämtliche Seminarunterlagen, Erfri- schungen und Snacks sowie ein Abendessen ein. Über- nachtungskosten sind nicht inbegriffen. <b>Gebühr für inhouse Schulungen: auf Anfrage.</b>

## DIE DOZENTEN DES SEMINARS



### Prof. Dr. Volker Möws

\*1962. Volker Möws studierte von 1983 bis 1988 am Institut für Sportwissenschaft der Universität Rostock und schloss das Studium als Diplomlehrer für Sport und Geschichte ab. Nach drei Jahren wissenschaftlicher Tätigkeit an der Universität Rostock 1991 promovierte er zum Dr. phil. In den Jahren 1991 und 1992 arbeitete er in der Wirtschaft als Abteilungsleiter Messen beim Ingenieur-technischen Verband e.V. in Rostock. Seit 1993 ist Volker Möws bei der Techniker Krankenkasse, Landesvertretung Mecklenburg-Vorpommern, zunächst als Mitarbeiter für Gesundheitswesen, dann von 1999 bis 2007 für den Krankenhausbereich und seit 2007 Leiter der TK-Landesvertretung Mecklenburg-Vorpommern. 1998 und 1999 absolvierte er ein berufsbegleitendes Studium Management und Gesundheitswissenschaften an der Universität Bielefeld. Seit 2008 ist er als Lehrbeauftragter an der Hochschule Wismar im Fachbereich Personalwirtschaft tätig und erhielt hier 2013 den Titel eines Honorarprofessors für Human Resources Management, insbesondere Verhandlungsführung. Seit 2011 leitet er die Arbeitsgruppe Neue Versorgungsformen beim Bundesverband Managed Care. Er ist Verfasser zahlreiche Publikationen und Vorträge zum Versorgungsmanagement der Krankenkassen und zur Verhandlungsführung sowie zum Verhandlungstraining.



### Prof. Dr. Volker Amelung

\*1965. Volker Amelung studierte an der Hochschule St. Gallen und an der Universität Paris-Dauphine Betriebswirtschaftslehre. Nach der Promotion arbeitete er an der Hochschule für Wirtschaft und Politik in Hamburg und war über mehrere Jahre Gastwissenschaftler an der Columbia University in New York. Volker Amelung wurde 2001 zum Universitäts-Professor an der Medizinischen Hochschule Hannover für Gesundheitsmanagement und Gesundheitssystemforschung berufen. Diverse Lehraufträge führten ihn seitdem unter anderem nach Wien (Medizinische Universität und Wirtschaftsuniversität), an die Columbia University (New York/NY), an die TiasNimbas Business School (NL), an die Fachhochschule Kärnten, an die European Business School (EBS) sowie an die TU Braunschweig. Seit 2007 ist er als Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Managed Care tätig. Im Jahr 2011 gründete er das inav - private Institut für angewandte Versorgungsforschung GmbH in Berlin.



**Dr. Franziska Püschner**

\*1980. Franziska Püschner studierte Gesundheitsökonomie an der Universität zu Köln. In Zusammenarbeit mit der Fa. Janssen-Cilag GmbH verfasste sie ihre Diplomarbeit zum Thema der Versorgungsqualität schizophrener Patienten. Von 2007 bis 2010 arbeitete sie im Bereich Health Economics und Market Access bei Janssen-Cilag mit den Schwerpunkten Versorgungsforschung und gesundheitsökonomische Evaluationen. Im Anschluss promovierte sie an der Universität zu Köln zum Thema der psychiatrischen Versorgungsforschung, wobei der Forschungsschwerpunkt auf der Erfassung sektorenübergreifender Patientenwege lag. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte als Business Project Manager bei Shanghai Roche Pharmaceuticals Ltd. umfassten die Optimierung von Business Prozessen sowie die Koordination der Strategieentwicklung des Unternehmens in China. Seit 2013 arbeitet sie als Manager Gesundheitsökonomie im inav in Berlin.

**ANMELDUNG**

Für die Anmeldung nutzen Sie bitte das Anmeldeformular auf unserer Homepage [http://www.inav-berlin.de/images/PDFs/anmeldeformular\\_kkverhandeln.pdf](http://www.inav-berlin.de/images/PDFs/anmeldeformular_kkverhandeln.pdf).

Das ausgefüllte Formular können Sie uns auf folgenden Wegen zukommen lassen:

**Per Fax** +49 (0)30 20 96 14 26

**Schriftlich** inav GmbH  
Friedrichstraße 95  
10117 Berlin

**Per E-Mail** anmeldung@inav-berlin.de

Für weitere Informationen sowie Rückfragen erreichen Sie uns

**Telefonisch** +49 (0)30 20 96 14 24

**Per E-Mail** seminare@inav-berlin.de

## TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung.

Die Teilnahmegebühr für ein 1½-tägiges Seminar beträgt pro Person 990,- EUR zzgl. 19% MwSt.. Der Preis schließt die Seminarunterlagen, Erfrischungen und Snacks während der Unterrichtseinheiten sowie das Abendessen ein. Übernachtungskosten sind nicht inbegriffen. Der Betrag ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Bitte überweisen Sie den fälligen Betrag auf das Konto der inav GmbH bei der **Deutschen Bank, Konto 7274 533 00, BLZ 100 700 24 | IBAN 15100700240727453300, SWIFT DEUTDE33**.

Die Stornierung ist schriftlich bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich. Bis eine Woche vor Seminarbeginn werden 50% der Teilnahmegebühr erhoben. Bei Stornierung ab 7 Tage vor Seminarbeginn bzw. bei Nichterscheinen am Veranstaltungstag wird die gesamte Gebühr fällig. Sie können jedoch ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer nennen.

Die inav GmbH behält sich vom inav festgelegte Programmänderungen aus dringendem Anlass vor. Die Durchführung eines Programms setzt eine Mindestteilnehmerzahl voraus.

Die inav GmbH verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung des Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Bestimmungen ausschließlich zum Zweck der Durchführung der Leistungen.