



AMNOG: Anhörungsverfahren und Preisverhandlung

Seminar

Themen

- **Professionelle Kommunikation und Verhandlungsführung**
Taktiken, Auftreten und Rhetorik in Anhörungsverfahren und Preisverhandlungen
- **Aussichtsreiche Anhörungsverfahren**
Kriterien der evidenzbasierten Medizin, Argumentation des Nutzens, Gewichtung von Ergänzungsparametern
- **Erfolgreiche Preisverhandlung mit dem GKV-Spitzenverband**
Orientierung des Verhandlungspartners, Verhandlungsziele und Verhandlungsspielräume, Rechte und Pflichten

13.-14. Juli 2012

Campus der
EBS Business School, Schloss Reichartshausen
Oestrich-Winkel

AMNOG: Anhörungsverfahren und Preisverhandlung

Seminar

Ziele und Inhalte

Das AMNOG stellt mit der frühen Nutzenbewertung die Verantwortlichen der pharmazeutischen Unternehmen vor völlig neue Herausforderungen. Dabei stellen Anhörungsverfahren vor dem Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA) und die Preisverhandlungen mit dem GKV-Spitzenverband hohe Anforderungen an die Kommunikationsfähigkeit und das Verhandlungsgeschick der Delegierten.

Nutzen Sie dieses Seminar, um Ihre Chancen und Möglichkeiten in der direkten Zusammenarbeit mit den Bewertungsinstitutionen und dem GKV-Spitzenverband zu erhöhen.

An Tag 1 des Seminars erhalten Sie Ihr "Rüstzeug" für die effektive Gesprächs- und Verhandlungsvorbereitung. Sie bekommen Informationen zu den Eigenheiten und zur Dynamik sowie zur Nachbereitung im Unternehmen. Außerdem erfahren Sie mehr über den Umgang mit Gesprächs- und Verhandlungstaktiken und wie Sie durch Ihr Auftreten und Ihre kommunikative Kompetenz maßgeblich die Weichen für Ihren Erfolg in der Anhörung und der nachfolgenden Preisverhandlung stellen.

An Tag 2 der Veranstaltung erfahren Sie, welche Elemente und Kriterien in Anhörungsverfahren wichtig sind und wie Sie Argumente aussichtsreich vortragen. Für die Verhandlungen mit dem GKV-Spitzenverband lernen Sie mehr über den tatsächlichen Ablauf, welche Verhandlungsspielräume Sie nutzen können und wie Sie Ihre Verhandlungsziele wirksam vertreten.

Ihre Dozenten

Anja Oser

PARLA[®], Heidelberg



Frau Oser ist Geschäftsführerin von PARLA[®]. Sie ist Sprechwissenschaftlerin (DGSS) und verfügt über 19 Jahre Erfahrung in der Führungskommunikation. Frau Oser ist Expertin für professionelle Verhandlungsführung und arbeitet für Pharmaunternehmen und Organisationen des Gesundheitswesens.

Prof. Dr. Joachim Kugler

Medizinische Fakultät, TU Dresden



Professor Kugler ist Lehrstuhlinhaber Gesundheitswissenschaften/Public Health an der TU Dresden und unter anderem Lehrbeauftragter 'Health Care Management' an der Uni Bayreuth. Professor Kugler ist seit Gründung des IQWiG an verschiedenen Nutzenbewertungen und Anhörungen beteiligt gewesen.

Henning Anders

HAPP LUTHER Rechtsanwaltsgesellschaft, Hamburg



Herr Anders ist seit 2010 Partner von HAPP LUTHER. Im Schwerpunkt Pharma-recht berät er zu erstattungsrechtlichen und vertraglichen Fragestellungen sowie zum Marktzugang für innovative Arzneimittel. Zuvor war Herr Anders Leiter der Rechtsabteilung und Mitglied der Geschäftsführung von AstraZeneca.

13.-14. Juli 2012

Campus der
EBS Business School, Schloss Reichartshausen
Oestrich-Winkel

AMNOG: Anhörungsverfahren und Preisverhandlung

Seminar

Programm

Freitag, 13. Juli 2012

9.00 Uhr

Begrüßung (Prof. Dr. Ralph Tunder, Carolin Knorr)

9.30 Uhr – 12.30 Uhr

**Professionelle Kommunikation und
Verhandlungsführung: Auftreten und Rhetorik**
(Anja Oser)

12.30 Uhr – 13.30 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

13.30 – 16.30 Uhr

**Professionelle Kommunikation und
Verhandlungsführung: Taktiken und Praxis**
(Anja Oser)

ab 17.00 Uhr

Kennenlernabend

Samstag, 14. Juli 2012

9.00 -12.00 Uhr

**Anhörungsverfahren: Argumentation des
Nutzens nach EbM-Kriterien**
(Prof. Dr. Joachim Kugler)

12.00 Uhr – 13.30 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

13.30 – 16.30 Uhr

**GKV-Preisverhandlungen: Formale Kategorien
versus medizinische und ökonomische Aspekte**
(Henning Anders)

Nachhaltige Kompetenz

Das Seminar 'AMNOG: Anhörungsverfahren und Preisverhandlung' leistet eine umfassende und systematische Qualifikation für diese speziellen Verfahren. Durch die Kombination von Grundlagen der Kommunikation und Verhandlungsführung mit der speziellen Schulung für Anhörungsverfahren und Preisverhandlungen erleben Sie, wie Sie den Nutzen Ihrer Arzneimittel noch besser darstellen. Sie nehmen mit, wie Sie in den Anhörungsverfahren noch überzeugender argumentieren und lernen in den Preisverhandlungen gelassener zu bleiben, um situativ richtig agieren zu können.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte in pharmazeutischen Unternehmen, die sich Anhörungsverfahren und Preisverhandlungen in absehbarer Zeit stellen müssen. Darüber hinaus spricht es Beteiligte und Interessenten aus angrenzenden Bereichen, Rechtsanwälte, Berater, Sachverständige aus der Forschung und Akteure von Verbänden an, die direkt oder indirekt in den Nutzenbewertungsprozess eingebunden werden. Selbstverständlich steht das Seminar auch für alle anderen Personen offen, die Ihre Kommunikations- und Verhandlungskompetenz stärken, Einblick in die Anhörungsverfahren erhalten und Erfahrungen aus den Preisverhandlungen mitnehmen möchten, um sich im Themengebiet nachhaltig zu professionalisieren.

Die Teilnehmerzahl ist auf 20 Personen beschränkt. Dies gewährleistet eine professionelle Lernatmosphäre, die auch ausreichend Raum zur Diskussion und zum intensiven Austausch lässt - für Ihren Erfolg!

13.-14. Juli 2012

Campus der
EBS Business School, Schloss Reichartshausen
Oestrich-Winkel

Anmeldung

Veranstaltungshinweise

Anmeldung per Internet:

...per E-Mail:

...per Fax:

www.knorr-hs.de

info@knorr-hs.de

+49 7242 953429

Anmeldeformular

Ja, ich nehme an dem Seminar „AMNOG: Anhörungsverfahren und Preisverhandlung“ teil.

Meine Angaben (*Pflichtfelder)

Anrede _____

Titel _____

Vorname* _____

Nachname* _____

Firma* _____

Abteilung _____

Straße* _____

PLZ* _____

Ort* _____

Telefon* _____

Fax* _____

E-Mail* _____

Datum, Unterschrift* _____

Hiermit akzeptiere ich die Teilnahmebedingungen.

Die Teilnahmebedingungen können im Internet unter www.knorr-hs.de/teilnahmebedingungen abgerufen werden. Auf Wunsch übersenden wir Ihnen die Teilnahmebedingungen auch gern per Post oder E-Mail.

Projektleitung

Carolin Knorr, Politologin M.A.
Inhaberin/Geschäftsführerin
KNORR Health Strategy
Storchenstr. 13, 76287 Rheinstetten

Wissenschaftliche Leitung

Prof. Dr. Ralph Tunder
Managing Director
Health Care Management Institute (HCMI)
Hauptstr. 31, 65375 Oestrich-Winkel

Teilnahmegebühr

1.500,- € zzgl. 19% MwSt.
inklusive umfangreicher Seminarunterlagen,
Mittagessen, Tisch- und Pausengetränke.
Die Teilnahmegebühr ist im Voraus zu
entrichten.

Anmeldung/Anmeldeschluss

Bitte nehmen Sie Ihre Anmeldung schriftlich vor.
Anmeldeschluss ist der 30. Juni 2012. Die
Teilnehmerzahl ist auf 20 Personen beschränkt.

Rücktrittsgarantie/Stornierung

Es kann jederzeit kostenfrei ein Ersatzteilnehmer
benannt werden. Bei vollständiger Stornierung
fällt eine Bearbeitungsgebühr an. Bitte beachten
Sie hierzu unsere Teilnahmebedingungen.

Termin/Ort

13.-14. Juli 2012

Campus der
EBS Business School, Schloss Reichartshausen
65375 Oestrich-Winkel

Anreise/Übernachtung

Anreiseinformationen finden Sie unter
www.ebs.edu/location.html. Nach der
Anmeldung erhalten Sie eine Anfahrtsbe-
schreibung sowie eine Liste der Vertragshotels.
In den Hotels stehen teilweise Zimmer-
kontingente mit Vorzugspreisen zur Verfügung.
Bitte nehmen Sie Ihre Reservierung unter dem
Stichwort EBS selbst vor.

Fragen und Informationen

Für Ihre Fragen zum Seminar
wenden Sie sich bitte an:

Carolin Knorr
KNORR Health Strategy
Storchenstraße 13
76287 Rheinstetten

Tel. +49 7242 953428
Fax: +49 7242 953429
E-Mail: carolin.knorr@knorr-hs.de

Für Ihre Fragen zum Veranstaltungsort
wenden Sie sich bitte an:

Angela Lehrbach-Bleher
Health Care Management Institute (HCMI)
Hauptstraße 31
65375 Oestrich-Winkel

Tel. +49 6723 8888-331
Fax: +49 611 7102 10 1871
E-Mail: angela.lehrbach-bleher@ebs.edu