

Verhandlungstraining für Market Access- und Healthcare-Manager

Die Themen

- Handwerkszeug für gelungene Verhandlungen
- Vorbereitung: Verhandlungsziel, Verhandlungsplan und Organisation
- Verhandlungssimulation mit praktischen Übungen
- Woran scheitern Verhandlungen?
- Sonderfall: Erstattungsbetragsverhandlung nach AMNOG

Verhandeln mit Krankenkassen,
Leistungserbringern und dem
GKV-Spitzenverband in
praktischen Übungen

Ihre Referenten

Johannes Kandlbinder
Gilead Sciences GmbH,
Martinsried

Dr. Willi Schnorpfeil
WS Value & Dossier GmbH,
Eschborn

Dr. Christian Stallberg,
LL.M.
NOVACOS Rechtsanwälte,
Düsseldorf

Ziel des Workshops

Dieser Workshop gibt Ihnen sowohl einen theoretischen Background als auch praktisches Handwerkszeug für Verhandlungen in Ihrem Market Access-Alltag. Sie lernen Verhandlungsmodelle und verschiedene Verhandlungssituationen in praktischen Übungen.

Nach dem Workshop können Sie anstehende Verhandlungen besser vorausplanen, wissen durch welche Umstände Verhandlungen ins Stocken geraten können und erkennen, wie Sie Verhandlungsspielräume finden und nutzen können.

Dabei wird auch auf die besondere Verhandlungssituation der Erstattungsbetragsverhandlung beim GKV-Spitzenverband vertieft eingegangen.

Teilnehmerkreis

Dieser Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte in Market Access und Healthcare Management, die Verhandlungen vorbereiten und/oder begleiten.

Dabei sind sowohl Verhandlungen mit Krankenkassen, KOL und weiteren Leistungserbringern als auch dem GKV-Spitzenverband im Fokus der Veranstaltung.

Ihre Referenten

Johannes Kandlbinder
Gilead Sciences GmbH,
Martinsried

Executive Director Market Access &
Reimbursement



Dr. Willi Schnorpfeil
WS Value & Dossier GmbH,
Eschborn

Geschäftsführer



Dr. Christian Stallberg,
LL.M.
NOVACOS Rechtsanwälte,
Düsseldorf

Rechtsanwalt/Partner

Unser Qualitätsversprechen

Wir arbeiten nach den IMI-Qualitätskriterien. Eine Gesamtbewertung durch 2.701 Teilnehmer in 348 Seminaren ergab die Schulnote 1,6 für unsere Gesamtleistung (Erhebungszeitraum 10/2017 - 9/2018).

Tag 1: 9:00 - 17:00 Uhr

Verhandlungsmanagement

Dr. Willi Schnorpfel

- Verhandlungssituationen im Überblick
 - Verhandlung mit Krankenkassen
 - Verhandlungen im ärztlichen Umfeld: KOL, Fachgesellschaften, KVen
 - Verhandlungen im Bereich Patienten
 - Erstattungsbeitragsverhandlung beim GKV-Spitzenverband

Verhandlungstheorie & Handwerkszeug für gelungene Verhandlungen

Dr. Willi Schnorpfel

- Hartes oder weiches Verhandeln
- Einbringen von Forderungen
- Psychologische Aspekte
- Erfahrungen aus der Praxis

Vorbereitung im Unternehmen

Johannes Kandlbinder

- Interessenslage des Verhandlungspartners unterschiedlich
- Verhandlungsziel und -spielraum
- Erstellung eines Verhandlungsplans abhängig vom Verhandlungspartner
- Organisatorische Vorbereitung

Verhandlungssimulation

Johannes Kandlbinder, Dr. Willi Schnorpfel

- Praktische Übungen
- Analyse und Feedback
- Interventionen für verschiedene Verhandlungssituationen

Erstattungsbeitragsverhandlung beim GKV-Spitzenverband - was ist hier anders in der Verhandlungssituation?

Johannes Kandlbinder

Tag 2: 9:00 - 17:00 Uhr

Verhandlungen beim GKV-Spitzenverband scheitern - der Gang zur Schiedsstelle

Dr. Christian Stallberg

- Schiedsentscheid anstelle eines Verhandlungserfolgs?
- Was kann man aus vorangegangenen Schiedsentscheiden ableiten?

Verhandlungssimulation: Erstattungsbeitragsverhandlung beim GKV-Spitzenverband

Dr. Willi Schnorpfel, Dr. Christian Stallberg

- Praktische Übung: Was geschieht in Arzneimittelpreisverhandlungen?
 - Die Position der GKV
 - Die Position des PU
 - Verhandlungsspielräume finden
 - Verhandeln im Team

Woran scheitern Verhandlungen

Dr. Willi Schnorpfel

- 8 Faktoren, die das Scheitern garantieren
- Besonderheiten von distributiven Verhandlungen
- Dirty tricks - Schutz vor Manipulationen
- Beeinflussbare und nicht-beeinflussbare Faktoren der Verhandlungssituationen

Herausforderungen der Verhandlung von Gentherapien und ATMPs

Dr. Willi Schnorpfel, Dr. Christian Stallberg

- Langfristiger Nutzen und Kosten von Einmalbehandlungen
- Nutzenbewertung auf Basis von Registerdaten
- Pay for Performance, Ratenzahlungen und Nachverhandlungen

Anmeldung unter
service@forum-institut.de oder
Fax +49 6221 500-555

Anmeldeformular

- Ja, ich nehme teil am Workshop
- Verhandlungstraining für Market Access- und Healthcare-Manager
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
- per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

- Anmelde-Hotline: +49 6221 500-500**
Tagungs-Nr. 19 08 233

Internet:
www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:
6. - 7. August 2019 in Frankfurt
Maritim Hotel
Theodor-Heuss-Allee 3 · 60486 Frankfurt
Tel. +49 69 7578-0 · Fax +49 69 7578-1000

Gebühr:
€ 1.790,00 (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitssessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Uhrzeiten:
1. Tag: ab 8:30 Uhr Registrierung;
von 9:00 - 17:00 Uhr Workshop
2. Tag: 9:00 - 17:00 Uhr Workshop

Fragen & Informationen



Gerne beantworte ich Ihre Fragen zu dieser Veranstaltung und unserem gesamten Weiterbildungsprogramm.

Dr. Henriette Wolf-Klein
Bereichsleiterin Healthcare
Tel. +49 6221 500-680
h.wolf-klein@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.