

Integrierte Versorgungsverträge:

Erfolgreich verhandeln mit Krankenkassen!

Integrierte Versorgungsverträge

- Wichtige gesetzliche Vorgaben
- Vergütung, Rückzahlungsverpflichtungen und Haftungsfragen
- Kollektiv- vs. Direktverträge

Verhandlungen optimal vorbereiten

- Konzeption eines Integrierten Versorgungs-Modells
- Den geeigneten Partner auf Krankenkassenebene finden
- Wie Sie sich als Vertragspartner richtig positionieren

Verhandlungen erfolgreich durchführen

- Die erfolgreichsten Verhandlungstechniken im Überblick
- Typische Verhandlungssituationen: Do's and Don'ts
- Stolpersteine: Darauf müssen Sie achten!

Exklusiver Praxisbericht des Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf

- Direktverträge erfolgreich verhandeln und umsetzen!

Ihre Referenten:

Manuel Feldmann
Dr. Ursel König
**Kienbaum Management
Consultants GmbH**

Susanne Quante
Christoph Schmitz
**Universitätsklinikum
Hamburg-Eppendorf**

Sie wollen langfristig:

- ✓ Ihre Leistungskapazitäten voll ausschöpfen!
- ✓ Eine optimale Versorgung gewährleisten!
- ✓ Ihre Zukunftsfähigkeit sichern!

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

**21. September 2006
in Düsseldorf**

**21. November 2006
in München**

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Sie wollen langfristig:

- Ihre Leistungskapazitäten voll ausschöpfen!
- Ihre Position gegenüber den Patienten verbessern!
- Eine optimale Versorgung gewährleisten!
- Die Zukunftsfähigkeit Ihres Krankenhauses sichern!

Einzelverhandlungen mit Krankenkassen werden im Rahmen der **Integrierten Versorgung** immer wichtiger. Sie stehen vor der **Herausforderung**, die **Verhandlungen mit den Krankenkassen** zu einem **erfolgreichen Abschluss** zu führen und die strategische Ausrichtung Ihres Krankenhauses zu sichern. Weg von der stationären Einrichtung mit Versorgungsauftrag hin zum Dienstleistungszentrum mit einem übergreifenden Versorgungsangebot!

Vorsicht: Ein Anspruch auf Abschluss eines Integrationsvertrages besteht nicht!

Im zukünftigen Vertragswettbewerb müssen Sie sich als Leistungserbringer gegenüber Ihren Wettbewerbern behaupten. Der Verhandlungserfolg hängt maßgeblich vom Geschick des Verhandlungsführers ab.

Machen Sie sich fit für Ihre Verhandlungen von morgen!

Informieren Sie sich über die wichtigsten Versorgungsverträge und lernen Sie neue Möglichkeiten der Vertragsgestaltung kennen.

Sie lernen, wie Sie sich als Vertragspartner richtig positionieren und Ihre Verhandlungen optimal vorbereiten. Anhand typischer Verhandlungssituationen lernen Sie die wichtigsten Techniken der Verhandlungsführung anzuwenden.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

- Sie informieren sich über die **wichtigsten gesetzlichen Vorgaben** und geplante Entwicklungen!
- Sie erfahren, wie Sie die **Versorgungsformen optimal ausgestalten!**
- Sie lernen, **Verhandlungsziele frühzeitig zu definieren!**
- Sie erfahren, wie Sie den **richtigen Partner auf Krankenkassenebene** finden!
- Sie lernen, **Verhandlungsspielräume** optimal zu **nutzen!**
- Sie informieren sich über **Do's an Don'ts im Verhandlungsprozess!**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Nicole Blesinger

Nicole Blesinger

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-633

E-Mail: blesinger@managementcircle.de

Manuel Feldmann ist Berater im Bereich Health Care der **Kienbaum Management Consultants GmbH**. Zuvor arbeitete er zwei Jahre bei einer Spezialberatung im Gesundheitswesen. Seine Erfahrungen umfassen Kenntnisse der Konzipierung und Vertragsverhandlung von unterschiedlichsten IV-Konzepten sowie Medizinischer Versorgungszentren. Neben Arztnetzen, Krankenhäusern und Rehabilitationseinrichtungen hat er Medizintechnik- und Pharmaunternehmen im Themengebiet Neue Versorgungsformen beraten. Darüber hinaus beschäftigt er sich mit verschiedenen Fragestellungen im Bereich der Krankenhausfinanzierung und -betriebsführung, der Vertriebsstruktur von Krankenkassen sowie der Morbiditätsadjustierung im Gesundheitswesen.

Dr. Ursel König ist Seniorberaterin im Bereich Health Care der **Kienbaum Management Consultants GmbH**. Ein Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der strategischen Weiterentwicklung von Krankenhäusern und der Vernetzung mit Partnern. Als Ärztin, Diplompsychologin und Gesundheitsökonomin mit langjähriger Krankenhauserfahrung in der Patientenversorgung und im Management unterstützt Frau Dr. Ursel König Kliniken bei der Entwicklung sektorübergreifender Behandlungspfade und der Erweiterung ihres Leistungsangebots. Weiterer Schwerpunkt ihrer Beratungstätigkeit ist die Organisationsentwicklung durch Einführung von Kennzahlensystemen, leistungsorientierter Vergütung und Qualitäts- und Risikomanagement.

Susanne Quante, Juristin, Krankenhausbetriebswirtin VKD, ist im Bereich Strategische Unternehmensentwicklung des **Universitätsklinikums Hamburg-Eppendorf** tätig. Sie verfügt über langjährige Erfahrung im Krankenhausmanagement in unterschiedlichen Funktionen. Susanne Quante ist Expertin im Bereich Strategische Unternehmensentwicklung, Netzworkebildung, Kooperationen und der Entwicklung neuer Geschäftsfelder für Krankenhäuser.

Christoph Schmitz ist Kaufmännischer Leiter des Kopf- und Hautzentrums sowie des Zentrums für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde des **Universitätsklinikums Hamburg-Eppendorf** (UKE). Er verfügt über langjährige Erfahrung im Krankenhausmanagement von Akutkliniken. Christoph Schmitz ist Experte in den Bereichen strategisches Management, Risikomanagement und Controlling. Er ist Alumnivorsitzender des Lehrstuhls für Gesundheitsmanagement und Marketing an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg.

So urteilen begeisterte Teilnehmer über Management Circle-Veranstaltungen

„Hoher Mehrwert durch starke Praxisorientierung!“

„Professionell und gut strukturiert!“

„Der intensive Austausch mit den Referenten und anderen Teilnehmern stellt einen echten Mehrwert dar!“

INHOUSE TRAINING

Zu diesen und anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Wir beraten Sie gerne und erstellen ein individuelles Angebot.



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

Machen Sie sich fit für Ihre Verhandlungen von morgen!



Ihr Seminarteam:
Manuel Feldmann,
Dr. Ursel König, Seniorberaterin,
Kienbaum Management Consultants GmbH, Düsseldorf



Praxisvortrag!

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich Willkommen!

- Eröffnung und Begrüßung durch das Seminarteam
- Überblick über Inhalt und Aufbau des Intensiv-Seminars
- Vorstellung der Teilnehmer
- Abstimmung der Seminarziele mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.45 Integrierte Versorgung: Die Versorgungsform der Zukunft

- Ziele und Inhalte der integrierten Versorgung
 - Gesundheitspolitische Rahmenbedingungen
 - Unterschiede zu bestehenden kooperativen Versorgungsformen
- Gesetzliche Vorgaben und geplante Weiterentwicklungen
- Voraussetzungen und Herausforderungen für die Leistungserbringer und Leistungsträger
- Welchen Nutzen bringen die IV-Verträge?
 - Position gegenüber Patienten/Kunden optimieren
 - Überkapazitäten langfristig abbauen
 - Optimale Versorgung gewährleisten
 - Qualitätssicherung betreiben

11.00 Kaffee- und Teepause

11.30 Integrierte Versorgungsverträge im Überblick

- Ausgestaltungsmöglichkeiten von Versorgungsformen: Neue Möglichkeiten der Vertragsgestaltung
 - Kollektiv- vs. Direktverträge
 - Vergütung
 - Rückzahlungsverpflichtungen
 - Haftungsfragen
- Erfahrungen aus bisherigen Verhandlungen: Probleme und Lösungsansätze der ersten Vertragsverhandlungen
- Risiken und Chancen der Kooperationsverträge
- Erweiterungsmöglichkeiten integrierter Versorgung
- Versorgung integrieren ohne Krankenkasse

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.15 Direktverträge erfolgreich verhandeln und umsetzen

- Strategische Ausrichtung als Ausgangsüberlegung
- Auswahl der geeigneten Vertragsform und des geeigneten Vertragspartners
- Verhandlungssituationen
- Umsetzung der Direktverträge

Christoph Schmitz
Kaufmännische Leitung,

Susanne Quante
Juristin, Krankenhausbetriebswirtin VKD,
Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf,
Hamburg

15.45 Kaffee- und Teepause

Taktiken und Techniken erfolgreicher Verhandlungen

15.45 Die optimale Verhandlungsvorbereitung

- Konzeption eines IV-Modells
- Umgang mit anderen Leistungserbringern
- Definition der Verhandlungsziele
- Wie Sie Ihren Partner auf Krankenkassenebene finden
- Wie Sie sich als Vertragspartner richtig positionieren
- Den Verhandlungsspielraum definieren

Verhandlungen erfolgreich zum Abschluss führen

- Verhandlungstaktik und wichtige Verhandlungstechniken
- Wo gibt es Spielräume auf Leistungserbringer- und auf Kostenträgerseite?
- Typische Verhandlungssituationen
- Stolpersteine: Worauf Sie achten müssen!

17.45 Zusammenfassung der Seminarergebnisse durch das Seminarteam und Klärung offener Fragen

18.00 Ende des Intensiv-Seminars

3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Sie erhalten zahlreiche nützliche **Tipps & Tricks für Ihre zukünftigen Verhandlungen mit den Krankenkassen!**
- Sie lernen, Ihre **Verhandlungen optimal vorzubereiten und wichtige Verhandlungstaktiken** und **-techniken** gezielt anzuwenden!
- Sie erfahren, wie Sie sich **als Vertragspartner richtig positionieren!**

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Krankenhäusern, Rehabilitations- und Pflegeeinrichtungen:

- **Geschäftsführer, Kaufmännische Leiter, Verwaltungsleiter und -direktoren** sowie **Ärztliche Leiter**
- **Leiter und leitende Mitarbeiter** aus den Bereichen **Controlling, Unternehmensplanung, Recht und Vertragsmanagement**

Gesetzliche und private Krankenversicherungen:

- **Geschäftsführer**
- **Leiter und leitende Mitarbeiter** aus den Bereichen **Gesundheit und Krankenhaus, Gesundheitspolitik, Versorgungsmanagement, Vertragsmanagement**

Weiterhin angesprochen sind all diejenigen, die sich mit der **Verhandlung von integrierten Versorgungsverträgen** auseinandersetzen sowie an der Thematik interessierte **Unternehmensberater**.

Termine und Veranstaltungsorte

21. September 2006 in Düsseldorf

Lindner Congress Hotel Düsseldorf
Emanuel-Leutze-Straße 17, 40547 Düsseldorf
Tel.: 02 11/59 97-0, Fax: 02 11/59 97-339
E-Mail: info.congresshotel@lindner.de

21. November 2006 in München

ArabellaSheraton Westpark Hotel München
Garmischer Straße 2, 80339 München
Tel.: 089/51 96-0, Fax: 089/51 96-803
E-Mail: westpark@arabellasheraton.com

Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Ihre Service-Hotlines

Anmeldung:

Manuela Rother

Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder
0 61 96/47 22-0 (Telefonzentrale)
Fax: 0 61 96/47 22-999

Per Post: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Kundenservice:

Anita Heß

Telefon: 0 61 96/47 22-800 (Fax: -888)
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Adressänderung:

Stella Avramidou

Telefon: 0 61 96/47 22-500 (Fax: -562)
E-Mail: marketingservice@managementcircle.de

Datenschutz-Hinweis:

Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.095,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Erfolgreich verhandeln mit Krankenkassen!

4500

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 21. September 2006 in Düsseldorf
- 21. November 2006 in München

09-51782
11-51783

1	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
2	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
3	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
MITARBEITER: <input type="checkbox"/> BIS 100 <input type="checkbox"/> 100-200 <input type="checkbox"/> 200-500 <input type="checkbox"/> 500-1000 <input type="checkbox"/> ÜBER 1000	
FIRMENNAME	
STRASSE/POSTFACH	
PLZ/ORT	
TELEFON/FAX	

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM

UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

Bitte rufen Sie mich an, ich interessiere mich für

- Inhouse Trainings
- E-Learning
- Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten

Über Management Circle

Management Circle steht für **WissensWerte** und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg. Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – vom individuell konzipierten Inhouse Training, praxisorientierten schriftlichen Management-Lehrgang bis zum innovativen E-Learning erhalten Sie alles aus einer Hand. Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: www.managementcircle.de.

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de