

Die Unternehmen der
Medizintechnologie
www.bvmed.de

MedInform-Exklusiv-Workshop
Donnerstag | 5. September 2019 | MedInform-Lounge | Berlin

Kommunikation mit Krankenkassen
Interesse wecken | Überzeugen | Versorgen

:::: **MedInform**
Informations- und Seminarservice
Medizintechnologie

MedInform-Exklusiv-Workshop | Kommunikation mit Krankenkassen

5. September 2019 in Berlin

Übersicht

Zum Thema

In den gesetzlichen Krankenkassen sind ca. 90 % der deutschen Gesamtbevölkerung versichert. Viele Hersteller und Leistungserbringer im Gesundheitsmarkt sind daher darauf angewiesen, dass ihr Produkt und/oder ihre Dienstleistung durch die gesetzlichen Krankenkassen erstattet werden. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer zielorientierten Kommunikation mit dem Geschäftspartner.

Der GKV-»Markt« hält jedoch Besonderheiten bereit, die es bei der Kommunikation zu beachten und erfolgreich im Gespräch umzusetzen gilt. Hierzu zählen u. a.:

- > der gesetzliche und institutionelle Rahmen
- > die spezifischen Finanzierungsmechanismen und budgetären Gegebenheiten
- > die unterschiedlichen Erwartungshaltungen und Zielsetzungen
- > die spezifischen Konstellationen der Akteure

Die erschwerten Bedingungen erfordern passgenaue Strategien für eine erfolgreiche Kommunikation und bei Verhandlungen mit Krankenkassen. Dabei spielt das Erstgespräch eine entscheidende Rolle. Eine bewusste, präzise und kompetente Kommunikation ist daher von Anfang an ein absolutes Muss.

Die Referenten werden vor diesem Hintergrund interne Strukturen, Prozesse und Mechanismen – im selektiv- wie auch im kollektivvertraglichen Kontext – beleuchten. Dabei geben sie einen besonderen Einblick in die Erwartungshaltung und den Entscheidungsrahmen einer Krankenkasse und beleuchten Lösungsansätze der Kommunikation im Allgemeinen und im Speziellen.

Im Fokus stehen u. a. folgende Fragestellungen:

- > Welche Regeln gelten für die erfolgreiche Kommunikation?
- > Welche Faktoren beeinflussen den Handlungs- und Entscheidungsrahmen einer Krankenkasse?
- > Welche Finanzierungsmöglichkeiten stehen zur Verfügung?
- > Was ist in Verhandlungen mit Kostenträgern wichtig? Welche Faktoren führen zum erfolgreichen Vertragsabschluss?
- > Welche Erwartungen stellen sie an die Vertragspartner?
- > Was überzeugt Kostenträger von innovativen Lösungsansätzen?

Ziele des Exklusiv-Workshops

Die Teilnehmer erhalten einen Einblick in den Handlungs- und Entscheidungsrahmen, Organisationsstrukturen und Entscheidungswege, Motivationen und Erwartungen von Krankenkassen – bspw. beim Abschluss von selektiv- und kollektivvertraglichen Versorgungsverträgen – und lernen praxisnah, wie sie ihre Kommunikationsziele erfolgreich umsetzen können.

Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, erlebte Situationen zu reflektieren und in Hinblick auf künftige Situationen praxisnah zu rekapitulieren.

Zielgruppe

Die Veranstaltung richtet sich an alle, die eine erfolgreiche Kommunikation bis hin zur Geschäftsanbahnung mit Krankenkassen verfolgen.

Referenten

- > **Tim Beyer**
Selbstständiger Berater / Business Coach
Coaching & Consulting to the point
Berlin
- > **Ludwig Gautsch**
Fachbereichsleiter Vertragsmanagement Hilfsmittel
AOK PLUS – Die Gesundheitskasse für Sachsen und Thüringen
Dresden
- > **Antje Kapinsky**
Fachleitung Gesundheitspolitik
Techniker Krankenkasse
Berlin
- > **Anja Schmitz**
Teamleitung Versorgung & Hilfsmittel
spectrumK GmbH
Berlin

Moderation & Workshopleitung

- > **Christof Fiscoeder**
Fiscoeder Kommunikationsberater
Berlin

Seminarbetreuung

- > **Yvonne Röchert**
Assistentin Referat Homecare/Ambulante Versorgung
Bundesverband Medizintechnologie e. V.
Berlin

MedInform-Exklusiv-Workshop | Kommunikation mit Krankenkassen

5. September 2019 in Berlin

Programm

09:30 Uhr	Kaffee-Empfang	12:00 Uhr	Fragen & Diskussion
10:00 Uhr	Christof Fiscoeder Kommunikation als Schlüssel <ul style="list-style-type: none">> Erfolgreich kommunizieren> Begeistern und überzeugen Strategien der Kommunikation> Wie nehmen wir Kontakt auf? Kommunikative Techniken im Wandel	12:15 Uhr	Mittagspause
10:30 Uhr	Antje Kapinsky Kommunikation mit Krankenkassen <ul style="list-style-type: none">> Handlungs- und Entscheidungsrahmen einer gesetzlichen Krankenkasse> Ziele und Interessen einer Krankenkasse> Einfluss gesundheitspolitischer Rahmenbedingungen und Perspektiven> Welcher Spannungsbogen ergibt sich aus einem zunehmend dynamischen Marktumfeld für Krankenkassen?> Die Struktur einer Krankenkasse Aufbau, Organisation, Ansprechpartner	EXKURS II KOMMUNIKATION MIT KRANKENKASSEN – »SELEKTIVVERTRÄGE« & CO.	
11:00 Uhr	Fragen & Diskussion	13:00 Uhr	Ute Buchen Kommunikation bei Abschluss von Selektivverträgen <ul style="list-style-type: none">> Herausforderung der unterschiedlichen selektivvertraglichen Möglichkeiten> Motivation eines Kostenträgers zur Unterstützung von Selektivverträgen> Welche Finanzierungsmöglichkeiten stehen einer Krankenkasse zur Verfügung?> Spannungsfeld Wirtschaftlichkeit vs. Innovativer Versorgungsansatz?> Welche Rolle spielt ggf. der Morbi-RSA bei der Auswahl von Versorgungsprojekten?> Anforderungen seitens der Kostenträger
	EXKURS I KOMMUNIKATION MIT KRANKENKASSEN IM KOLLEKTIVVERTRAGSSYSTEM	13:45 Uhr	Tim Beyer Selektivverträge & Co.: Krankenkassen von Zusammenarbeit überzeugen <ul style="list-style-type: none">> Bedarfe der Krankenkassen kennen und ansprechen> Wie werden überzeugende Inhalte für die Krankenkasse entwickelt?> Welche Kommunikation und Inhalte überzeugen den Kostenträger?> Roadmap und Checkliste> Tipps und Tricks aus der Praxis
11:15 Uhr	Ludwig Gautsch Kommunikation und Kooperation zwischen Leistungserbringer und Krankenkasse <ul style="list-style-type: none">> Wann ist ein Kontakt mit der Krankenkasse sinnvoll und notwendig?> Schnittstellen und Konstellationen Wie kommunizieren Krankenkassen mit Leistungserbringern?> Praktische Beispiele von Kommunikationsthemen mit Leistungserbringern> Innovative Zusammenarbeit Wie die Kasse von der Zusammenarbeit überzeugen?> Woran scheitert die Kommunikation?> Aufzeigen von Störfeldern> Erfolgsfaktoren gelungener Verträge> Vertragscontrolling Nach dem Vertragsabschluss beginnt die Arbeit!	14:30 Uhr	Fragen & Diskussion
		15:00 Uhr	Kaffeepause
		15:30 Uhr	Kommunikation mit Krankenkassen in der praktischen Anwendung <ul style="list-style-type: none">> Dos and Don'ts und Störfelder Erläuterung anhand von praktischen Beispielen> Fallbesprechungen im Podium und Plenum> Grundlage der Diskussion Eingebachte Fallbeispiele
		16:30 Uhr	Ende des Workshops

Anmeldung bis 29.08.2019
online | www.bvmed.de/komkk2019

Die Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung möglich, für die Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail erhalten.

Veranstaltungsort
MedInform-Lounge
Reinhardtstraße 29 d | 10117 Berlin
Web und Anfahrtsbeschreibung

Teilnahmegebühr
535,00 € pro Person zzgl. gesetzlicher MwSt. Inbegriffen sind Verpflegung und Veranstaltungsunterlagen. Die Teilnahmegebühr wird nach Erhalt der Rechnung ohne jeden Abzug fällig.

Veranstalter
MedInform
c/o Bundesverband Medizintechnologie e. V.
Reinhardtstraße 29 b, 10117 Berlin
Tel. | +49 30 246255-0
www.medinform.de

Stornierung
Die Anmeldung ist bis spätestens 5 Werktagen vor Beginn des Workshops kostenfrei stornierbar.

MedInform behält sich den Wechsel von Dozenten und/oder Verschiebungen bzw. Änderungen im Programmablauf vor. Muss eine Veranstaltung aus Gründen, die MedInform zu vertreten hat, ausfallen, so werden lediglich bereits gezahlte Teilnahmegebühren erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.