

Fragen, Wünsche & Erwartungen

- Sicherheit
- Souverän
- Praktika sel. ^{• Bräutigam} zw. Transparenz
- Ziele erreichen trotz / mit Ggü.
- Umgang mit (un)geschicktem Wettbewerb
- Umgang mit Dumping
- Vert. taktiken mit Körperkontakten
- Was ist unsere reale BATNA

(Erfolgsfaktor)

Erfolgsfaktor

gesichtswahrend

rote Linien

Interdependenz aufzwingen

Vorbereitung !!

↳ auch NW

- Zusammen schließen
- Leistungen transparent machen
- Klare Kommunikation
- geg. Verständnis der Interessen
- Vertrauen
- Angenhöhe
- Information
- Power

Guten Morgen!

Herzlich Willkommen

Zu Ihrem Workshop

Erfolgreich verhandeln mit

Krankenkassen

BVMED
Akademie

S.T.E.P.
Training
& Coaching

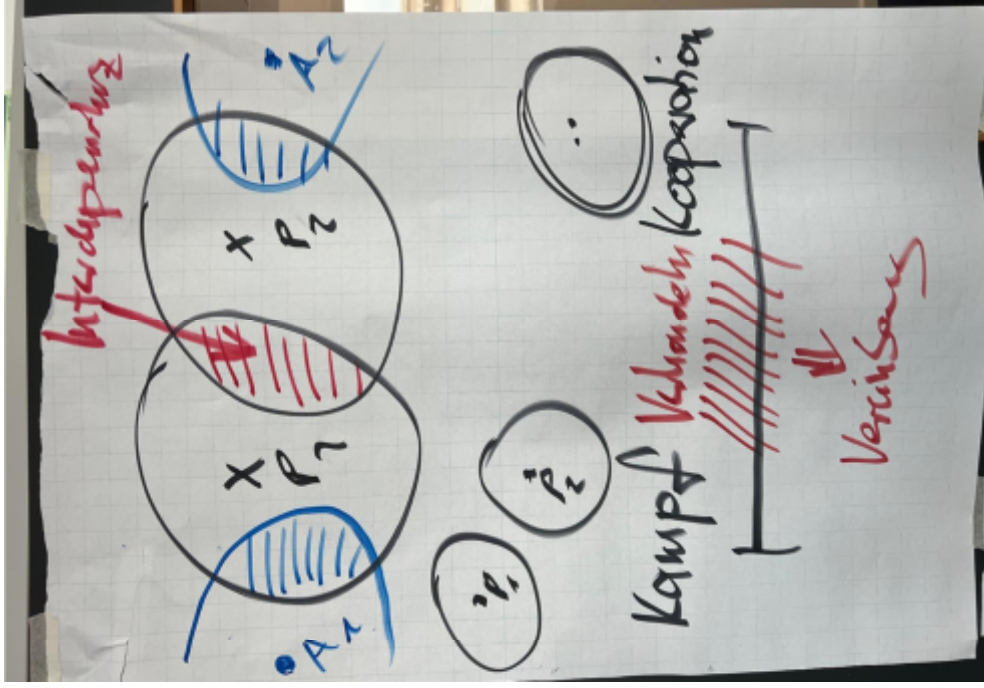
Best
Altvertrag
ATO
Negotiate
Ager mit

Verhandeln heißt ...

vor-handeln

Spiele

- gemischtes Verhalten
- emotionales Management
- Kommunikation
 - Inhalt
 - Verpackung
- Ritual

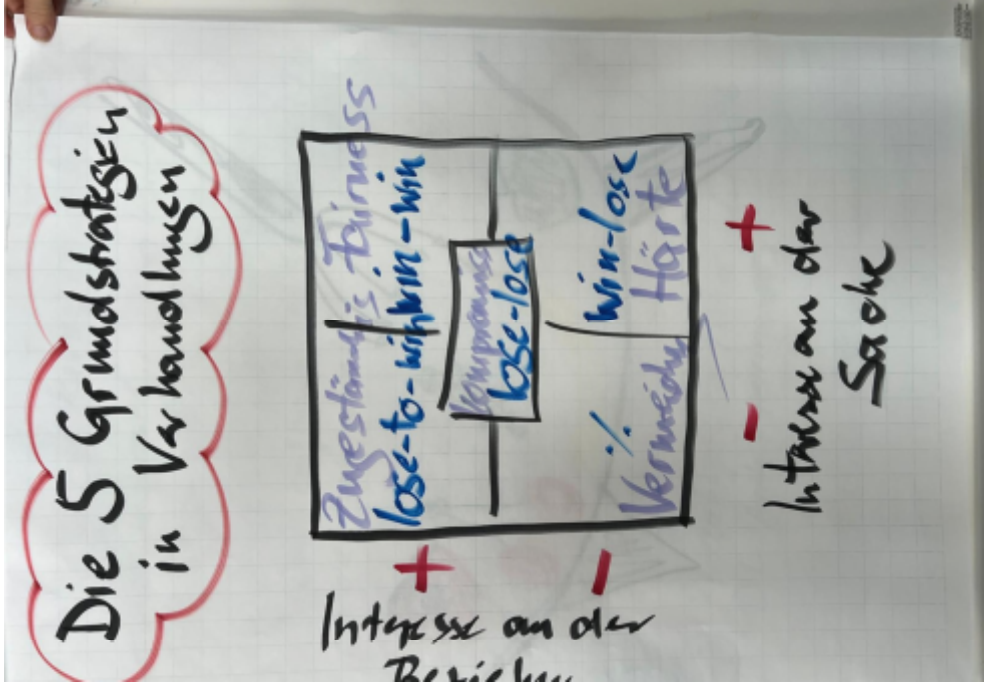
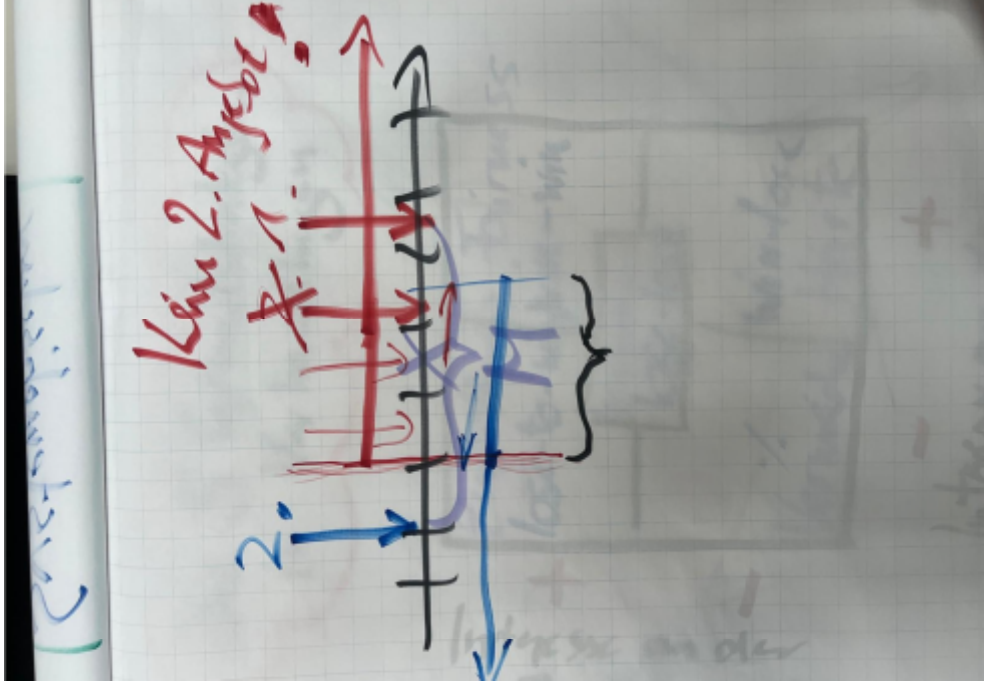


Voraussetzungen

1. Wille zum Eingehen
2. Bereitschaft von oben
3. Maximalforderung abzurufen
3. Spielraum

Systematischer Aufbau

- Worank kommt es an?
1. Vorbereitung
 2. Begrüssung
 3. Analyse
 4. Angebote / Vorschläge
 5. Diskussion
 6. Verinsung
 7. Abschluss
 8. Nachbereitung



Kollegiale Beratung

1. Hypothesen
2. Optionen
3. Empfehlungen

- Vorbereitung - 1**
1. Worum geht es? (z.B. Vertrag, neue Produkte, Prozesse)
 2. Wer ist der Initiator? warum?
 3. Wie ist die Marktsituation?
 4. Wo stehen wir?
 5. Wettbewerb?
 6. Allgemeine / politische Rahmenbedingungen?
 7. Zahlen, Daten, Fakten
 8. Interne Modelle oder Optionen
 9. Personelles Setting → Rollenzuweisung
- Vorbereitung - 2**

- Wettbewerb:
- 6 Allgemeine / politische Rahmenbedingungen?
 - 7 Zahlen, Daten, Fakten
 - 8 Internes Modellieren der Optionen
 - 9 Personelles Setting
=> Rollenzuweisung
- Vorbereitung - 2
- 10 Herstellung in einer Gruppe gemeinsame Interessen
 - 11 Wo befinden wir uns?
• Abhängigkeiten
 - 12 Motivieren der Seiten einen Vertrag zu schließen?

- # Angebots
- hoher Einstiegspreis, aber ohne Affront für die Gegenseite
 - Begründungen auführen -> so viel Transparenz wie nötig, so wenig wie möglich
 - Genauigkeit + Vollständigkeit
 - differenzierte Preismodelle ausprobieren

- # Analyse
- "Sondierungsgespräch"
- Verhandlungsgegenstand
 - Motivation und Interessen der Gegenseite
 - Entschieden
 - Wille zur Einigung vorhanden?
 - Flexibilität ausloten
 - rote Linien der Gegenseite erfahren

- # BEGRÜßUNG
- Vorstellungsrunde einfordern (sobald 1 neue Person dabei)
 - Herstellung „angenehmer“ Atmosphäre
↳ Offenheit
 - Small Talk
 - ggf. Gemeinsamkeiten finden
 - Beziehungsmanagement
 - Neutrale Einstellung „Neuanfang“
 - Scan des Gegenübers
 - (Branchennews) ggf. als Überleitung?
 - Moderation durch einladende Partei

Umgang mit Gegenseite

BSP.:

- 1 Produkt austauschbar
- 2 WK ist günstig
- 3 die Kassen sind leer
- 4 das bekommen ich bei
Verstand mit oder
- 5 das akzeptieren wir nicht
- 6 das ist HR Risiko
- 7 Wirtschaftlichkeit ergibt
- 8 wir sind gesetzlich
VA pflichtet

9 kein andere Portus
Kündigt: also kann
er doch gar nicht so
Scheitern sein

10 mir ~~was~~ vom VSt.
Unmissverständliche
aufzeigt, die Preise zu
senken

11 dafür haben wir aber
keine zeitlichen Kapazitäten

12 Ihr seid die L., die
sonst fordern

13 ich möchte auch wichtiges
sagen über Sbb noch mal

14 Wir haben ein
Vertrag von 2005:
den können Sie
beitreten

~~As zu teuer~~

5 Diskussion

- Punkte listen
- Kategorisieren
-

Konsens
↓
Bestätigung

Disseze

↓
Austausch
Argumente

↓
Lösungsfindung

⑥ VEREINBARUNG

- o die für die Vereinbarung nötigen Antworten müssen vorliegen
- o konkrete Formulierung
- o Schriftlich festhalten (Mailverkehr)
- o bei finaler Einigung:
 - next Steps
 - Timelines
 - Wer macht was?

Verabschiedung

Zusammenfassung d. 7

Ergebnisse

Dank

Kompliment auf Gesprächsprozess

Vereinbarung nächste Schritte

Wer macht was bis wann

Feedback

persönliche Verabschiedung

⑧ Nachbereitung

- Soll-Ist-Vergleich
+ geringste Punkte festhalten
- Reaktion der KK auf unsere Strategie
- Reflektion des eigenen Verhaltens
 - Strategieanpassung besprechen und Ausgestaltungsoptionen für ungeklärte Paragraphen/Präzise überlegen



TZI-Dreieck

