

Die Unternehmen der
Medizintechnologie :
www.bvmed.de



KI generierte Grafik | ChatGPT

Praxisworkshop
09. und 10. Juni 2026
BVMed-Akademie | Berlin

Erfolgreich verhandeln mit Krankenkassen

Tag 1
Grundlagen der professionellen Verhandlungsführung

Tag 2
Die Praxis des Verhandelns

Inklusive Praxisfälle und Verhandlungssimulationen

Erfolgreich verhandeln mit Krankenkassen

09. und 10. Juni 2026 | Berlin

Thema

Verhandlungen zwischen Leistungserbringern und Krankenkassen sind geprägt von unterschiedlichen Interessen, hohem Kostendruck und komplexen Rahmenbedingungen. Um in diesem Umfeld stabile Vereinbarungen zu erzielen, braucht es eine klare **Strategie, souveräne Kommunikation** und ein **sicheres Verständnis der Verhandlungslogik** der Kostenträger.

Dieses praxisorientierte Seminar vermittelt kompakt die wichtigsten Erfolgsfaktoren und zeigt auf, wie Sie Ihre Position wirksam vertreten und gleichzeitig konstruktiv mit Ihren Gesprächspartnern zusammenarbeiten. Durch praktische Übungen und Simulationssequenzen gewinnen Sie Sicherheit für anspruchsvolle Verhandlungssituationen im Versorgungsaltag.

Zielgruppe und Ziel

Angesprochen sind **ausschließlich** Leistungserbringer aus dem Hilfsmittelbereich.

Die Teilnehmenden lernen, wie sie Verhandlungen mit Krankenkassen strukturiert, souverän und durchsetzungskraftig führen. Anhand **realistischer Fallbeispiele und Simulationen** werden Strategien, Instrumente und kommunikative Techniken vermittelt, um Einwände sicher zu behandeln, eigene Ziele klar zu platzieren und tragfähige Vereinbarungen zu erzielen. Darüber hinaus erfahren sie, wie professionelle Verhandlungsführung funktioniert – von der Vorbereitung über die Gesprächssteuerung bis zum erfolgreichen Abschluss. Besonderes Augenmerk liegt auf typischen Eskalationssituationen, psychologischen Dynamiken und wirksamem Beziehungsmanagement. So werden die Teilnehmenden befähigt, ihre Position gegenüber Kostenträgern spürbar zu stärken und nachhaltige Versorgungslösungen zu verhandeln.

Trainer

- > **Martin Heß**
Dipl.Psychologe, Verhandlungsexperte
S.T.E.P. Training & Coaching | Hoch-Weisel

Moderation

- > **Toni Zamzow**
Referent Ambulante Gesundheitsversorgung
Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed) | Berlin

Seminarbetreuung

- > **Heike Bullendorf**
Leiterin BVMed-Akademie
Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed) | Berlin

Anmeldung bis 02.06.2026

unter: www.bvmed.de/verhandeln-26

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

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Tagungsort

BVMed-Akademie
Georgenstraße 25
10117 Berlin

Stornierung

Eine kostenfreie Stornierung ist bis spätestens 21 Werkstage vor Seminarbeginn möglich. Danach wird die volle Teilnahmegebühr auch bei Nicht-Teilnahme fällig. Es gelten unsere »**Teilnahme- und Stornierungsbedingungen**«.

Teilnahmegebühr

Inbegriffen sind die Seminarunterlagen, Verpflegung und Teilnahmezertifikat.

BVMed-Mitglieder

99,00 Euro | zzgl. MwSt. | pro Person
1.184,05 Euro | inkl. MwSt. | pro Person

Nicht-Mitglieder

1.190,00 Euro | zzgl. MwSt. | pro Person
1.416,10 Euro | inkl. MwSt. | pro Person

Die Rechnungslegung erfolgt nach Durchführung des Seminars, Fälligkeit nach Erhalt der Rechnung ohne jeden Abzug.

Änderungen/Anpassungen

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

Veranstalter

BVMed-Akademie
c/o Bundesverband Medizintechnologie e. V.
Georgenstraße 25, 10117 Berlin
Tel. | +49 30 246255-0
info@bvmed-akademie.de
www.bvmed-akademie.de

Erfolgreich verhandeln mit Krankenkassen

09. und 10. Juni 2026 | Berlin

Tag 1 | 09. Juni 2026

Grundlagen der professionellen Verhandlungsführung

| | |
|-----------|---|
| 09:00 Uhr | Begrüßungskaffee |
| 09:30 Uhr | Toni Zamzow, Martin Heß Begrüßung & Einstieg > Ziele, Ablauf, Erwartungen der Teilnehmer |
| 10:00 Uhr | Martin Heß Logik & Dynamik von Verhandlungen im Gesundheitsmarkt > Allgemeine Erfolgsfaktoren in Verhandlungen mit den Kostenträgern > Voraussetzung fürs Verhandeln > Grundbegriffe + Definitionen > Beschreibungsebenen für Verhandlungen > Verhandeln als Vorhandeln > Die 4 Mastenbroek-Dimensionen + Gemischtes Verhalten > Ritual vs. mathematisches „Spiel“ > Emotionsmanagement > Ehrlichkeit und Diplomatie |
| 11:00 Uhr | Kaffeepause |
| 11:15 Uhr | Martin Heß Systematischer Aufbau einer Verhandlung > Verhandlungsphasen > Vorbereitung <ul style="list-style-type: none">• Strategie & Taktik• BATNA• Szenarien > Analysephase mit Übungen <ul style="list-style-type: none">• Fragetechniken• Aktives Zuhören• 2 Wege des Überzeugens |
| 13:00 Uhr | Mittagspause |
| 14:00 Uhr | Praxisfall 1 |
| 15:15 Uhr | Kaffeepause |
| 15:30 Uhr | Praxisfall 2 |
| 17:00 Uhr | Ende 1. Seminartag |

Tag 2 | 10. Juni 2026

Die Praxis des Verhandelns

| | |
|-----------|--|
| 09:00 Uhr | Martin Heß Reflexion des ersten Tages |
| 09:15 Uhr | Martin Heß Verhandeln als Kommunikation > Überzeugend kommunizieren <ul style="list-style-type: none">• 2 Kanal-Modell• Verpackung + Inhalt• Resonanz > Feedback <ul style="list-style-type: none">• Lösungsorientierung• Motivanalyse• Entscheidungsmotive erkennen• Nutzenargumentation aufbauen• Brückenformulierungen• Abschlussfragen und Vereinbarungen |
| 10:15 Uhr | Kaffeepause |
| 10:30 Uhr | Martin Heß Psychologische Dynamik der Preisverhandlung > Feilschen vs. Explorieren > Einwandbehandlung > Übung: Reaktionsmöglichkeiten auf das „zu teuer“ > Konfliktkontrolle und Metakommunikation > Eskalation & Deeskalation von Konflikten > Argumentation und Gegenargumentation > Dialektik und Diskussionstechnik |
| 12:15 Uhr | Mittagspause |
| 13:15 Uhr | Simulation 1 & 2 Vertragsverhandlung > Zwischen Kostenträger und Leistungserbringer am Beispiel »Hilfsmittelversorgung« |
| 15:00 Uhr | Kaffeepause |
| 15:15 Uhr | Simulation 3 Vertragsverhandlung > Zwischen Kostenträger und Leistungserbringer am Beispiel »Hilfsmittelversorgung« |
| 16:15 Uhr | WrapUp |
| 16:45 Uhr | Ende des Seminars |