Die Unternehmen der
Medizintechnologie :
www.bvmed.de


KI generierte Grafik | ChatGPT

Praxisworkshop
15. und 16. September 2026
NEU: DRIVE. Volkswagen Group Forum

Erfolgreich verhandeln mit Krankenkassen

Tag 1
Grundlagen der professionellen Verhandlungsführung

Tag 2
Die Praxis des Verhandelns

Inklusive Praxisfälle und Verhandlungssmulationen

BVMed AKADEMIE

Erfolgreich verhandeln mit Krankenkassen

15. und 16. September 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 Versorgungsalltag.

Zielgruppe und Ziel

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

Die Teilnehmenden lernen, wie sie Verhandlungen mit Krankenkassen strukturiert, souverän und durchsetzungsstark 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 08.09.2026
unter: **www.bvmed.de/verhandeln-kk-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.

NEUER Tagungsort
DRIVE. Volkswagen Group Forum
Unter den Linden 21, 10117 Berlin
Raum: Berliner Dom

Stornierung
Eine kostenfreie Stornierung ist bis spätestens 21 Werktage 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
995,00 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

15. und 16. September 2026 | Berlin

Tag 1 | 15. September 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
- Strategie & Taktik
- BATNA
- Szenarien

> Analysephase mit Übungen
- 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 | 16. September 2026

Die Praxis des Verhandelns

09:00 Uhr Martin Heß
Reflexion des ersten Tages

09:15 Uhr Martin Heß
Verhandeln als Kommunikation
> Überzeugend kommunizieren
- 2 Kanal-Modell
- Verpackung + Inhalt
- Resonanz

> Feedback
- 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*