

Preisverhandlungen mit der GKV führen

Verhandlungsmanagement für Verhandlungsführer und Verhandlungsteams

Ein individuelles Inhouse-Training für pharmazeutische Unternehmen

Verhandlungen bestimmen den Erfolg

Die Anforderungen an die Erstattung von Arzneimitteln steigen

Die ersten Verhandlungsergebnisse basierend auf dem AMNOG und der frühen Nutzenbewertung liegen vor. Zwischen dem Marktaustritt und der Schiedsentscheidung gibt es alle Variationen von Verhandlungen zum Erstattungspreis für neue Arzneimittel. Nunmehr steht die Analyse der ersten Präparate aus dem Bestandsmarkt unmittelbar bevor. Dies bedeutet:

- Die freie Preisbildung gehört der Vergangenheit an
- Verhandlungen zum Erstattungspreis von innovativen Arzneimitteln mit dem GKV-Spitzenverband haben zentrale Bedeutung
- Neben der Nutzenbewertung spielen persönliche Verhandlungskompetenzen eine entscheidende Rolle für das Ergebnis

Verhandlungen mit dem Gemeinsamen Bundesausschuss und der gesetzlichen Krankenversicherung werden immer wichtiger für den Markterfolg Ihrer Arzneimittel.

Verhandeln nach dem AMNOG: 12 Monate, die über Ihren Erfolg entscheiden!



Drei Bausteine Ihres Erfolgs

Unser Angebot, unsere Leistungen

- Wir entwickeln mit Ihnen gemeinsam die Verhandlungsstrategie
- Wir unterstützen Sie beim Managen des Verhandlungsprozesses
- Wir vermitteln Verhandlungsskills für Ihre Verhandlungsführer und -teams

Ein individuelles Inhouse-Programm für pharmazeutische Unternehmen

Ihr Nutzen

- Entwickeln Sie mit uns die beste Verhandlungsstrategie
- Ihr Team bereitet sich optimal auf die Verhandlungen vor und managed den Verhandlungsprozess
- Kompetente, selbstbewusste Verhandlungsführer erzielen das optimale Ergebnis



Das Programm

Baustein 1: Strategien für erfolgreiches Verhandeln

- Verhandlungsspielräume und Gesetzliche Rahmenbedingungen definieren
- Verhandlungspartner analysieren: G-BA, GKV-Spitzenverband und Krankenkassen
- Verhandlungsstrategie auswählen: sachgerecht oder kompetitiv; Tausch oder Nullsummenspiel

Baustein 2: Management des Verhandlungsprozesses

Stakeholder-Management

- Analyse des Beziehungsgeflechts
- Aufbau und Pflege von Beziehungen
- Maßnahmen managen

Verhandlungsphasen

- Verhandlungsziele
- Verhandlungsphasen und -korridore
- Erfolgskontrolle und Umsetzung

Verhandlungsführung

- Rollen und Rollenverständnis
- Kompetenzen und Eskalation
- Führen von Verhandlungsteams

Baustein 3: Verhandlungsskills weiterentwickeln

Vorbereitung von Verhandlungsgesprächen

- Ziele formulieren
- Inhaltliche und persönliche Vorbereitung
- Rollenverteilung abstimmen

Kommunikation und Konfliktmanagement

- Einstellungen, Verhalten und Motive erkennen
- Konflikte wahrnehmen und mit Widerständen umgehen
- Persönlichkeitsprofile der Verhandlungspartner analysieren
- Verhandlungspositionen erfolgreich kommunizieren

Gesprächsführung

- Wertschätzend kommunizieren und verhandeln
- Überzeugendes Auftreten durch Argumente
- Umgang mit Einwänden und schwierigen Situationen
- Steuerung von Sach- und Beziehungsebene
- Den Königsweg der Verhandlungsstile nutzen
- Mit unerwarteten Situationen und Sackgassen umgehen
- Faire und unfaire Dialektik in Verhandlungen

Überzeugend Auftreten

- Selbstsicheres, selbstbewusstes Auftreten
- Eigene Stimme einsetzen
- Sprache und Körpersprache wahrnehmen und benutzen
- Zentrierung bei Stress

Konkrete Verhandlungssituationen trainieren

Die Qualifizierung wird auf die spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens abgestimmt. Wir entwickeln 2-3 tägige Qualifizierungsbausteine für Ihre Ziele.

Wir arbeiten praxisorientiert mit unternehmensspezifischen Fallbeispielen und trainieren mit Rollenspielen.

Ihre Berater und Trainer



Wolfgang Gassner

Geschäftsführer CONSENSUS Consulting GmbH

Erfahrungen

- Berater und Trainer von Pharmaunternehmen
- Verhandlungsführung und -trainer



Dr. Willi Schnorpfeil

solutions for health consulting

Erfahrungen

- Director Market Access in der pharmazeutischen Industrie
- Verhandlungsführer für eine gesetzliche Krankenkasse
- Spieltheorie und Entscheidungsanalyse