

# Preisverhandlungen mit der GKV führen

## Verhandlungsmanagement für Verhandlungsführer und Verhandlungsteams

### Verhandlungen bestimmen den Erfolg

#### Die Anforderungen an die Erstattung von Arzneimitteln steigen

Mit dem AMNOG wurde Anfang 2011 die frühe Nutzenbewertung von neuen Arzneimitteln in die deutsche Krankenversicherung eingeführt. Das Instrument der Rabattvereinbarung wurde erneut gestärkt. Für den Marktzugang von Arzneimitteln bedeutet dies:

- Die freie Preisbildung gehört weitgehend der Vergangenheit an
- Erstattungspreisverhandlungen mit dem GKV-Spitzenverband haben zentrale Bedeutung
- Rabattvereinbarungen im Bestandsmarkt bestimmen den Erstattungspreis

Verhandlungen mit der gesetzlichen Krankenversicherung werden immer wichtiger für den Markterfolg der Produkte und Unternehmen.

#### 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 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
- Mit Widerständen umgehen
- Eskalationen managen

#### 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

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