

Gruppenverhandlung HC

Verhandlungsführung im Gesundheitswesen

Zielsetzung & Überblick

Verhandlungen mit Leistungserbringern im Gesundheitswesen sind oftmals von gegenläufigen Interessen im „Buying Center“ der Kunden überlagert. Dies wird i.a. dann offenkundig, wenn komplexe Projekte größere Investitionen für unterschiedliche medizinische Fachbereiche beinhalten. Die Findung von Entscheidungen kann dann von Voreingenommenheit und starken Eigeninteressen geprägt sein. Darüber hinaus sind die Nutzer der Systeme oftmals nicht die alleinigen Entscheider und tragen bei öffentlichen Leistungserbringern auch nicht die wirtschaftliche Verantwortung. Insgesamt entstehen fast immer letztlich Gruppenverhandlungen. Ein schwieriges Terrain. Dem nimmt sich das Seminar an. Mit direktem Bezug zu den Besonderheiten des deutschen Gesundheitswesens werden Methoden vorgestellt und Empfehlungen gegeben, die von der umsichtigen Vorbereitung bis zum Abschluss von Gruppenverhandlungen reichen. Der Umgang mit überzogenen Forderungen und das Verhalten in kritischen Situationen sind ebenfalls ein Thema des Trainings. In Rollenspielen wird das Erlernte verfestigt, um den Transfer in die Praxis zu fördern.

Kerninhalte des Seminars

- Harvard-Konzept
- Verhandlungen in Gruppen
- Psychologie der Verhandlung
- Übungen mit Videoaufzeichnungen
- Tipps und Tricks für kritische Situationen

Teilnehmer

Beauftragte für den Vertrieb von Investitionsgütern und Dienstleistungen

Voraussetzungen

Kenntnisse über den Vertrieb im Gesundheitswesen

Nutzen der Teilnahme

Nach dem Besuch dieses Seminars wird der Teilnehmer u.a. in der Lage sein:

- das Harvard Konzept anzuwenden
- Gruppenverhandlungen umfänglich vorzubereiten
- Rollen im Team festzulegen
- Prozesse und Verhalten der Gruppe für Verhandlungen vorzugeben
- die Positionssignale von Teilnehmern der anderen Gruppe zu erkennen und nutzen zu können
- Gruppenverhandlungen zu führen
- bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen

Organisation

Dauer: 2 Tage
Teilnehmerzahl: max. 8
Ort: nach Vereinbarung
Methode: f2f
Form: Seminar
Vorbereitung: nicht erforderlich

Kontakt

Budweg-Consulting
Scharnhorststraße 149
28211 Bremen
Telefon: +49 421 233627
Tel-Mobil.: +49 171 7673597
E-Mail: info@budweg-consulting.de

Termine

Nach Absprache