



Effectief onderhandelen in de zorg

Haal meer resultaat uit uw onderhandelingen met zorgverzekeraars

Zorgverzekeraars zetten vaak hard in tijdens de inkooponderhandelingen. Wil je leren hoe je om kunt gaan met complexe situaties en hoe je daar een succesvolle rol in kunt vervullen? Onderhandelen is een specifieke vaardigheid. Succesvol onderhandelen hangt vooral samen met jouw creativiteit en zelfvertrouwen om goed om te kunnen gaan met jouw eigen belangen en die van jouw gesprekspartner. Hoewel het gaat om tegengestelde belangen, proberen beide partijen tot een acceptabel onderhandelingsresultaat te komen.

Wil je jezelf 'aanpakken' en meer uit jouw onderhandelingen halen?

Wij bieden een incompanytraining 'Effectief onderhandelen in de zorg' aan. Deze training is specifiek ontwikkeld voor medewerkers die belast zijn met de onderhandelingen met zorgverzekeraars. De training gaat in op het gehele proces. We starten met een kort financieel kader: waar staan we nu? Daarna gaan we uitgebreid in op het onderhandelingsproces (team, tijd, fasen en voorbereiding). Het grootste deel van de training gaat in op de onderhandelingsvaardigheden. Deze vaardigheden leer je toe te passen, tegenwerpingen te incasseren en om te gaan met weerstand. Je leert deze om te zetten naar constructieve onderhandelingsbelangen!

Situaties oefenen uit de praktijk

De training is zeer praktisch van aard. Aan de hand van voorbeelden, opdrachten en praktijksituaties (rollenspellen) scherp je snel jouw vaardigheden aan. We besteden aandacht aan de meest kritieke situaties die het onderhandelen in de zorg zo specifiek maken. Van deelnemers wordt een actieve en intensieve bijdrage verwacht. Je kunt eigen lastige praktijksituaties inbrengen. De training wordt in kleine groepen verzorgd om uitgebreid te kunnen oefenen en feedback te krijgen van de trainers. De twee ervaren trainers staan garant voor een veilige en prettige sfeer.

Na afloop van de training:

- Voer je de onderhandelingen met meer succes en zelfvertrouwen.
- Je bent in staat de onderhandelingen doelmatig en effectief voor te bereiden.
- Je kent verschillende onderhandelingsstijlen en -technieken en weet welke stijl het best bij je past.
- Je bent je bewust van jouw eigen gedrag en gewoontes en kent de factoren die een onderhandeling beïnvloeden.
- Je hebt meer mogelijkheden jouw onderhandelingen te sturen naar een goed resultaat voor jezelf én voor de ander (win-win situatie).
-



Programma

1. Financiële situatie

- Actuele ontwikkelingen
- Stakeholders onderhandelingen (intern/extern)
- Belangen verschillende stakeholders: fiscaal ondernemerschap (collectief), toename risicodragendheid (verzekeraars)
- Integrale tarieven en betekenis voor stakeholders
- Gevolgen verkorting doorlooptijd DOT

2. Uitgangspunten onderhandelen

- Belangentegenstellingen
- Kenmerken/doelstellingen onderhandelingen
- Vechten of samenwerken
- Wel of niet toegeven
- Effectief beïnvloeden van de onderhandelingen

3. Onderhandelingsproces

- Onderhandelingsteam: samenstelling, verschillende vaardigheden, mandaat
- Keuze onderhandelingsstrategie, passend bij regionale situatie, vaardigheden team en aanbieder

- Fases in de onderhandeling: voorbereiding, verkenning belangen, formuleren voorstellen fase 1 en 2, daadwerkelijk onderhandelen
- Checklist processtappen
- Permanente evaluatie

4. Onderhandelingsstijlen

- Soorten onderhandelingsstijlen
- Toepassen van verschillende stijlen
- Jouw eigen stijl van onderhandelen

5. Voeren van de onderhandelingen

- Verbale en non-verbale communicatie
- Communicatie en overtuigingskracht
- Vaardigheden effectief inzetten
- Bijsturen van vaardigheden
- Opkomen voor eigen belang en toch vriendelijk blijven
- Omgaan met klassieke situaties: conflicten, patstelling, dictaat onderhandelingspartner
- Streven naar goede relatie en win-win situatie

Praktische informatie

Incompany: deze training bieden wij incompany aan. Wij maken de training dan op maat, geheel naar jouw wensen.

Voor wie is deze training bedoeld? Medewerkers in ziekenhuizen die in hun werk, vanuit verschillende invalshoeken, te maken hebben met de onderhandelingen met de verzekeraars. Dus de onderhandelaars zelf, maar ook andere betrokkenen (om meer zicht te krijgen op het proces).

Investering: afhankelijk van het programma. Vraag ons gerust naar de mogelijkheden en/of een prijsvoorstel.

Meer informatie: je kan contact opnemen met Q-Academie op 088 1020 950 of via informatie@qacademie.nl.