



Interaktives Kompaktseminar

Verhandeln mit Krankenkassen

inav CAMPUS

Erfolge sind kein Zufall, sie sind planbar

19./20. März 2026 in Berlin

Dozenten

Prof. Dr. Volker Möws, Experte und Dozent für strategische Verhandlungsführung im Gesundheitssektor, Hochschule Wismar

Dr. Malte Haring, Geschäftsführer, inav GmbH

Verhandlungskompetenz ist eine entscheidende Schlüsselkompetenz, wenn es um Verträge mit Kostenträgern und anderen Akteuren im Gesundheitswesen geht. Ob Kollektivverträge, Selektivverträge, Hilfsmittelverträge, Rabattverträge, DiGA-Vereinbarungen, Bonusprogramme, Honorarverhandlungen oder die Ausgestaltung von Rahmenbedingungen – die Interessenlagen sind komplex, die regulatorischen Spielräume eng und die Machtasymmetrien erheblich. Erfolgreiche Verhandlungen erfordern daher weit mehr als reine Sachargumente oder juristische Expertise.

In diesem Seminar lernen Sie:

- Fundierte Impulse aus den Bereichen Verhaltensökonomie und Psychologie mit strukturierten Verhandlungsmodellen sowie KI-gestützten Ansätzen zu kombinieren, um Ihre Verhandlungsposition sinnvoll aufzubauen
- Praxisnahe Werkzeuge so einzuüben, dass Sie sie gezielt einsetzen können
- Aus wissenschaftlich validierten Methoden auszuwählen, um Verhandlungen nachhaltig erfolgreicher zu führen

Zielgruppe

- Verantwortliche und Projektleitungen bei Leistungserbringern, Herstellern und Dienstleistern im Gesundheitswesen
- Projektmanagerinnen und Projektmanager sowie Führungskräfte von Krankenkassen
- Mitarbeitende von Unternehmen und Start-ups im Gesundheitsmarkt vor oder während des Marktzugangs, die ihre Verhandlungsposition gegenüber Krankenkassen stärken möchten
- Beratende, Verbände und Organisationen, die Krankenkassen-Verhandlungen strategisch vorbereiten und begleiten

Programm

Mittwoch, 11.3.2026 Online

12:00 bis 12:45 Uhr | Online-Termin für ein erstes Kennenlernen

Donnerstag, 19.3.2026 Berlin

16:00 bis 18:30 Uhr

Strategische Grundlagen und Psychologie von Verhandlungen mit Krankenkassen (Impuls und Diskussion)

1. Strategische Verhandlungsmodelle und Zielsysteme: Zyklisches Verhandlungsmodell, BATNA, ZOPA sowie realistische Zieldefinitionen in komplexen Vertragsverhandlungen
2. Systematische Verhandlungsvorbereitung: Stakeholder-, Interessen- und Umfeldanalysen als Grundlage erfolgreicher Verhandlungsstrategien
3. Psychologie und Entscheidungsdynamiken: Anker- und Framingeffekte im Verhandlungsalltag, Entscheidungsparadoxien und emotionale Trigger bei sensiblen Themen, Eskalationsmechanismen und kognitive Verzerrungen in gesundheitspolitischen Kontexten
4. Beziehungs- und Netzwerkmanagement im Gesundheitssektor: Beziehungsgestaltung in Verhandlungen u. a. mit der Attribution- und Leistungsmotivtheorie, Strategien für den Netzwerkaufbau

19:00 Uhr | Abendessen mit Dinnertalk (Externe/-r Referent/-in)

Freitag, 20.3.2026 Berlin

9:00 bis 15:00 Uhr

Anwendung, Simulation und digitale Unterstützung von Verhandlungen mit Krankenkassen

1. Kommunikation und Taktiken am Verhandlungstisch: Fragetechniken, Umgang mit Blockaden, Konzessionen, Zeitdruck und Machtpositionen
2. Digitale und hybride Verhandlungsformate: Besonderheiten virtueller Verhandlungen mit Krankenkassen und deren professionelle Gestaltung
3. Einsatz von KI in der Verhandlungsvorbereitung und -analyse: Simulation von Verhandlungspartnerprofilen, Analyse von Gesprächsverläufen und Entwicklung personalisierter Argumentationsstrategien
4. Praxisnahe Verhandlungssimulation: Realistische Fallstudie mit strukturiertem Feedback

- ▶ Preis: 1.190,- Euro inklusive Abendessen zzgl. USt.
- ▶ Veranstaltungsort: **Salon Diskurs**, Schiffbauerdamm 8, 10117 Berlin
- ▶ Hotels in der Nähe:
 - martas Hotel Albrechtshof
Albrechtstraße 8, 10117 Berlin, hotel-albrechtshof@martas.org, +49 30 30 88 6-0
 - Meliä Berlin
Friedrichstraße 103, 10117 Berlin, melia.berlin@melia.com, +49 30 20 60 79 00



Weitere Infos und Anmeldung:
inav-berlin.de/leistungen/inav-campus

Dozent/-innen



Prof. Dr. Volker Möws

Experte und Dozent für strategische Verhandlungsführung im Gesundheitssektor, Hochschule Wismar

Volker Möws ist Experte für strategische Verhandlungsführung im Gesundheitssektor mit langjähriger Erfahrung in Hochschulbildung und Praxis. Er ist Dozent an der Hochschule Wismar sowie im WINGS-Fernstudium und lehrt dort unter anderem zu Verhandlungsmanagement, Führung und Entscheidungsverhalten.

Seine Expertise liegt in der Gestaltung und Analyse komplexer Verhandlungen, insbesondere in regulierten Kontexten wie Krankenhausfinanzierung, Selektivverträgen und der ambulanten Versorgung sowie an den Schnittstellen zwischen Leistungserbringern, Kostenträgern und staatlichen Akteuren. Dabei verbindet er verhaltensökonomische und psychologische Erkenntnisse mit strukturierten, modellbasierten Verhandlungsmodellen. Auch digitale und KI-gestützte Ansätze zur professionellen Verhandlungsvorbereitung und -führung fließen mit ein.



Dr. Malte Haring

Geschäftsführer der inav GmbH

Malte Haring ist Geschäftsführer der inav GmbH. Daneben leitet er die Regionalinitiative Mitte/Ost beim Bundesverband Managed Care (BMC).

Vor seiner Tätigkeit in der inav GmbH sammelte er Beratungserfahrung bei einer großen Strategieberatung. Er studierte Health Communication (Universität Bielefeld) sowie Medizinmanagement (Universität Duisburg-Essen) und promovierte im Bereich Public Health an der Medizinischen Hochschule Hannover.

Die fachliche Expertise von Dr. Malte Haring liegt im Bereich der digitalen Transformation sowie in der Konzeption und Prozessgestaltung von Innovationen im Gesundheitswesen. Darüber hinaus beschäftigt er sich mit dem Thema organisatorische Spannungen im Zusammenspiel unterschiedlicher Stakeholder-Interessen sowie den damit verbundenen Risiken und Chancen in Versorgungsprojekten.

Ihre Ansprechpartnerin

Friederike Hasse
inav.campus@inav-berlin.de
+49 (0)30 24 63 12 22



Weitere Infos und Anmeldung:
inav-berlin.de/leistungen/inav-campus

Über den inav Campus

Im Rahmen des inav Campus bietet die inav GmbH interaktive Kompaktseminare zu verschiedenen Themen in den Bereichen Gesundheitspolitik, Versorgungsforschung und innovative Versorgungskonzepte an. Der inav Campus steht unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Volker Amelung und der organisatorischen Leitung von Friederike Hasse.

Die Durchführung kundenindividueller Seminare mit eigener Schwerpunktsetzung ist auf Anfrage möglich.

Über die inav GmbH

Das inav – Institut für angewandte Versorgungsforschung – gehört seit 2011 zu den führenden Forschungs- und Beratungsinstituten im Gesundheitswesen. Wir bündeln Kompetenzen aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik. Unsere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Versorgungsforschung, innovative Versorgungskonzepte, Evaluation und Studien, Data Analytics und Outcomes Research, Digital Health, Projektmanagement und Marktzugang. In unseren Seminaren garantieren wir daher ein hohes Maß an Praxisorientierung.