



**Deutsche Gesellschaft
für Medizincontrolling e. V.
Regionalverband Mitteldeutschland**

**Einladung zu einer Fortbildungsveranstaltung des RV
Mitteldeutschland:**

**Professionelle Verhandlungsführung
So bekommen Sie das, was Sie wollen!**

- Termin:** 27.06. und 28.06.2016, 10:00 Uhr bis 16.30 Uhr
- Veranstalter:** Regionalverband Mitteldeutschland der Deutschen Gesellschaft für
Medizincontrolling e.V.
- Veranstaltungsort:** Bildungshaus St. Ursula; Trommsdorffstraße 29; 99084 Erfurt
- Preis:** Die Veranstaltung ist für Mitglieder der DGfM kostenfrei;
Verpflegungskosten sind selbst zu tragen.
(siehe <http://www.bildungshaus-st-ursula.de>)
- Für Nichtmitglieder entsteht ein Unkostenbeitrag von 400 EUR, für
Mitglieder der Kooperationspartner (DVKC, DVMD, ICV, SGfM, gmds)
von 200 EUR.
- Inhalt:** Verhandlungen müssen keine Schlachten sein, in denen es Sieger und
Besiegte gibt. Verhandlungen können auch nicht immer in Harmonie
verlaufen. Aber Konflikte dürfen auch nicht zum Selbstzweck werden.
Spätestens beim nächsten Aufeinandertreffen wird sich ein
Verhandlungserfolg auf Kosten anderer gegen Sie wenden. Sichern
Sie langfristige Geschäftsbeziehungen durch eine professionelle und
vertrauenswürdige Verhandlungsführung.
In diesem Seminar werden Ihnen Techniken und Vorgehensweisen
nahegebracht, welche insbesondere auf Verhandlungen mit
Mitarbeitern der Kostenträger (Krankenkassen, BG, PKV) und
Krankenhausmitarbeitern im MDK-Vorverfahren, bei Einzelfall-
entscheidungen und im außergerichtlichen Vergleichsverfahren
eingehen.

Sie erfahren mehr über:

- Fallstricke der Verhandlungsführung - so vermeiden Sie die häufigsten Fehler in Verhandlungen
- Von alten Strategen lernen: Warum eine gute Vorbereitung mehr als die halbe Miete in Verhandlungen ist
- Was uns Hirnforscher über professionelle Verhandlungsführung verraten - und was nicht
- Einen guten Draht zum Verhandlungspartner herstellen: Der richtige Start in Verhandlungen
- Wie verbessere ich meine Argumentationstechnik in Verhandlungen? - Fragetechniken, Argumentationsstrategien und Einwandbehandlung
- Nebenkriegsschauplätze, persönliche Angriffe und Killerphrasen - Manipulationen in Verhandlungen rechtzeitig erkennen und abwehren
- Verhandlungsende: Wie sichere ich die Verhandlungsergebnisse?

Referent: **Rüdiger Freudendahl**, Trainer, Diplom-Kaufmann,
Diplom-Handelslehrer; Trainingsschwerpunkte: Kundenpräsentationen,
Stress- und Konfliktmanagement, Telefon, Diabolische Rhetorik

Zielgruppe: Medizincontroller, Controller, DRG-Beauftragte, Kodierfachkräfte, EDV-Mitarbeiter und Qualitätsmanager, die sich auf Verhandlungen insbesondere mit MDK-Prüfern professionell und wirkungsvoll vorbereiten wollen.

Da die Anzahl der Teilnehmer auf 15 Personen begrenzt ist, wird um eine schnelle und verbindliche Anmeldung gebeten! Stornierungen sind nur bis 10. Juni 2016 kostenfrei möglich. Stornierungen senden Sie bitte schriftlich an die E-Mail-Adresse karin.greim@medizincontroller.de . Die Stornierung ist mit der Bestätigung der Stornierung gültig. Bereits gezahlte Teilnahmegebühren werden erstattet. Bei einer Stornierung nach dem 10. Juni 2016 oder bei Nichtteilnahme an der Veranstaltung werden 100% der Teilnahmegebühren als Stornogebühr berechnet. Für Mitglieder der DGfM beträgt die Stornogebühr 200 EUR. Ersatzteilnehmer können benannt werden.