



Training: Onderhandelen met zorgkantoor

Leveren de gesprekken met het zorgkantoor altijd het gewenste resultaat?

Door de zorgzwaartebekostiging is de relatie met het zorgkantoor veranderd. Het is voor veel instellingen nog zoeken naar de juiste manier om het zorgkantoor te benaderen, om te komen tot de gewenste onderhandelingsresultaten.

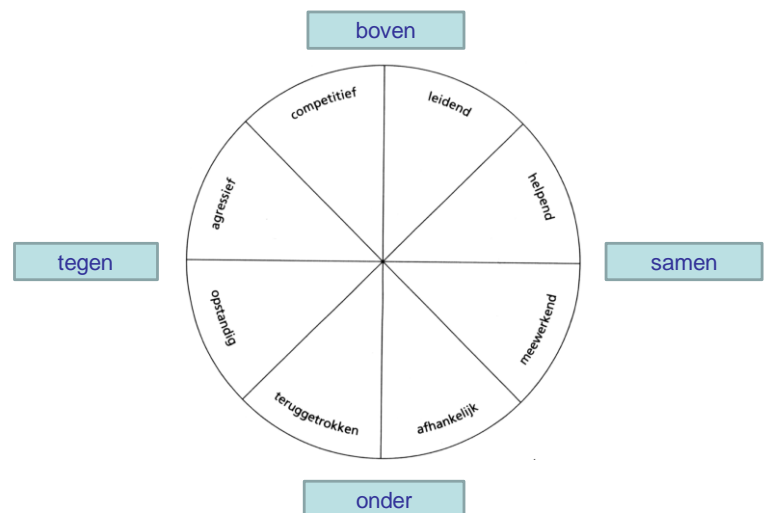
Deze training biedt:

- Een theoretisch kader voor het onderhandelen
- Kennis over de basiskenmerken van het beleid van zorgkantoren
- Ervaring met onderhandelen
- Ervaringsuitwisseling met collega's

Tijdens de training staan we stil bij het onderhandelen:

- Wat is onderhandelen?
- Wat is je speelruimte binnen een onderhandelingsgesprek?
- Wat is de invloed van je eigen gedrag?
- Hoe kun je een win-win situatie creëren zodat de relatie tussen jou en de cliënt goed blijft?
- Hoe ga je om met mondige en veeleisende cliënten?
- Waar loop je tegenaan in gesprekken met het zorgkantoor?

Met afwisselende oefeningen en opdrachten leren de deelnemers wat het effect van hun houding en communicatiepatronen is. Hierbij wordt de theorie van de Roos van Leary gebruikt.

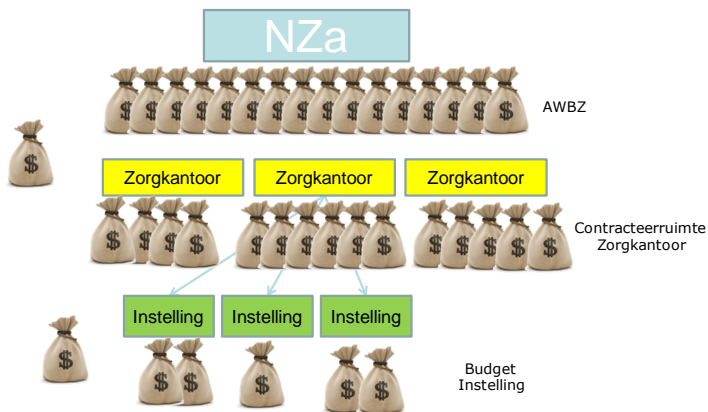


De deelnemers worden uitgenodigd om actief deel te nemen aan de opdrachten. Ze lossen casuïstiek uit de praktijk en aangereikte voorbeelden op en oefenen hiermee. Hierdoor krijgen deelnemers feedback en zicht op het eigen gedrag en wijze van communiceren.

Uitleg basis kenmerken beleid zorgkantoor en de kaders

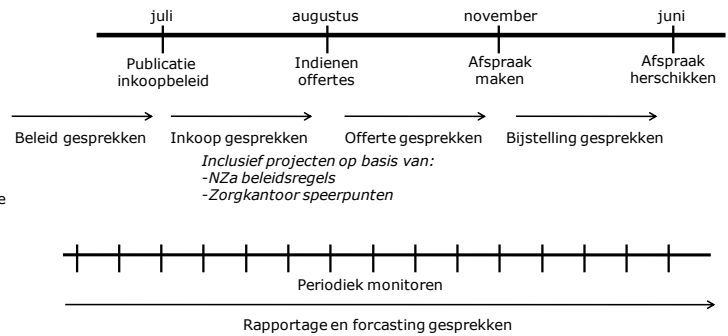
Om duidelijk te maken waarover er met het zorgkantoor kan worden 'onderhandeld', worden de belangrijkste begrippen, kaders en processen uit het beleid van zorgkantoren besproken. Ook is er ruimschoots aandacht voor de uitvoering van dit beleid.

Waarover onderhandelen?



Toedeling op basis van uitstroom % en demografische ontwikkelingen

Wanneer onderhandelen?



Dit zorgt ervoor dat in het meer praktische deel ook daadwerkelijk wordt ingegaan en geoefend met situaties die (kunnen) voorkomen in de 'onderhandelingen' met het zorgkantoor. Zo kunnen de deelnemers de theorie direct in hun werkomgeving toepassen.

Programma:

- Basiskennmerken van het beleid van zorgkantoren en de kaders
- Invloed eigen gedrag binnen onderhandelen
- Korte uitleg theorie Roos van Leary; posities Boven-Onder en Samen-Tegen
- Herkennen van communicatiepatronen en posities in videofragmenten
- Inventarisatie eigen ervaringen en situaties
- Oefenen onderhandelingsgesprekken met het zorgkantoor
- Uitwisselen opgedane leerervaringen
- Evaluatie

Doelgroep:

Accountmanagers en managers die een rol spelen in de relatie met het zorgkantoor.

Wat leert u in de training:

- Theorie over beleid zorgkantoren en de kaders
- Herkennen van onderhandelingsituaties en bepalen van passende dialoog
- Ervaring met het onderhandelen

Duur: 1 dag