

Seminar zorgcontracteren

*Hoe contracteer ik betere zorg voor een gezonde
financiële situatie en ruimte voor innovatie?*

Editie 1: donderdag 24 en vrijdag 25 mei 2012
Amrâth Hotel, Maarsbergen

Editie 1: donderdag 4 en vrijdag 5 oktober 2012
Van der Valk Hotel, Breukelen



Kennis
vanuit het hart
van de zorg



Seminar zorgcontracteren

De onderhandelingen tussen de zorgaanbieder en zorgverzekeraar worden steeds belangrijker. De invloed van de zorgverzekeraar groeit. De prijs, kwaliteit, beschikbaarheid en continuïteit, deze aspecten komen steeds meer in de onderhandelingen naar voren. Het Seminar zorgcontracteren helpt u deze nieuwe ontwikkeling goed in uw organisatie in te bedden.

Voorkeursziekenhuizen; steeds meer zorgverzekeraars geven in hun reclame-uitingen aan dat zij ziekenhuizen speciaal selecteren voor hun verzekerden. Daarnaast komen er steeds vaker nieuwe toetreders in de verzekerde zorgmarkt (zbc's). Het proces van zorgcontracteren wordt hierdoor steeds complexer.

Nieuwe invalshoeken

Tijdens het seminar zullen diverse invalshoeken aan de orde komen die de onderhandelaars namens de ziekenhuizen mogelijkheden biedt om hun onderhandelingspositie te versterken. Op basis van welke modellen kunt u zich voorbereiden? Welke overeenkomsten en verschillen met onderhandelingen in de AWBZ-zorgsectoren zijn er te vinden?

Welke psychologische aspecten spelen een rol bij het onderhandelen en contracteren en hoe kan relatiebeheer en relatiebeïnvloeding uw onderhandelingspositie versterken? Hoe kan ik de meerwaarde van mijn ziekenhuis inzichtelijk maken? Tijdens het seminar oefenen de deelnemers bovendien aan de hand van eigen en aangereikte praktijkgevallen hun onderhandelingsvaardigheden en krijgen zij van de docenten en van elkaar feedback op hun strategische onderhandelingspositie.

Leerdoelen:

Na het seminar:

- bent u op de hoogte van de actuele stand van zaken en het toekomstbeeld rondom het A-segment, B-segment en prestatiebekostiging
- heeft u kennis van onderhandelingsmodellen en -technieken
- heeft u nieuwe inzichten in de rol van kwaliteit in de onderhandelingen
- heeft u inzicht in de inkoopafwegingen van zorgverzekeraars

Voor wie?

Dit seminar is bedoeld voor:

- financieel managers, accountmanagers, HEAD's
- beleidsadviseurs, marketingadviseurs, juristen
- medisch managers en zorgmanagers
- overige geïnteresseerden

Het seminar is alleen toegankelijk voor leden van de NVZ.

Prijs

De kosten voor dit tweedaagse seminar bedragen € 1545,- (inclusief koffie/thee/fris, lunch, diner en een uitgebreide congresmap). Er kan desgewenst een overnachting worden bijgeboekt.

Datum en plaats

Het seminar vindt plaats op donderdag 24 mei en vrijdag 25 mei 2012 in het Amrâth Hotel Maarsbergen. De tweede editie vind plaats op 4 en 5 oktober 2012. Het hotel is uitstekend bereikbaar met de auto en openbaar vervoer.

Algemene voorwaarden

Op het aanbod van NVZ Plus! zijn algemene voorwaarden van toepassing. Deze kunt u downloaden via www.nvzplus.nl.

Inschrijven of meer informatie?

U kunt zich inschrijven via www.nvzplus.nl/inschrijven.

U ontvangt dan direct per e-mail uw inschrijfbewijs. Voor meer informatie over het programma kunt u contact opnemen via het telefoonnummer: 030 – 273 93 10.

Henk van Strien, organisatorisch manager Geriatric, Kennemer Gasthuis

‘Als organisatorisch manager van de psychiatrie ben ik de enige om'er die met zorgverzekeraars om de tafel zit. Dankzij dit seminar heb ik meer achtergrondinformatie gekregen over hoe om te gaan met zorgverzekeraars en met veranderingen op het gebied van bijvoorbeeld inkoopbeleid. Onderhandelingsstechnieken vond ik een interessant onderwerp. Belangrijk is dat je goed voorbereid bent en intern alles hebt afgestemd, dat je helder hebt wat je precies wilt gaan doen. Daarnaast is het ook essentieel dat je weet wat de zorgverzekeraar van je verwacht, waar hun focus ligt en hoe je daar als organisatie op in kunt spelen. Ik heb geleerd de relatie zo goed mogelijk te continueren zonder al teveel concessies te doen. Ik zou dit seminar zeker aanbevelen aan anderen!’

Mylène van Gelder, account manager Marketing & Sales, Medisch Centrum Haaglanden

‘De hele training is erg goed ter voorbereiding op de onderhandelingen. Mijn rol binnen Medisch Centrum Haaglanden is om over het B-segment met de verzekeraars te onderhandelen. Volgend jaar wordt een spannend jaar voor de zorgsector, daar willen we ons zo goed mogelijk op voorbereiden. Het praktijkvoorbeeld van zorgcontractering in de verpleging en verzorging AWBZ was verhelderend. Een zorginkoper aan het woord was ook waardevol; het geeft inzicht in hoe de tegenpartij met zorgcontractering omgaat. Seminar Zorgcontracteren: een goed georganiseerde en professionele training voor alle niveaus. Ik zou het ook aanraden als ‘opfrisser’, aangezien veel actuele onderwerpen besproken worden.’

Programma

Donderdag

Dagvoorzitter: Wally Bastiaanssen

09.00 – 09.30 **Ontvangst met koffie en thee**

09.30 – 10.00 **Opening en introductie**

10.00 – 10.30 **Actuele stand van zaken**

- De laatste stand van zaken: prestatiebekostiging
- Ontwikkeling A-segment/B-segment
- De Z-waarde

Door: Wally Bastiaanssen

10.30 – 11.00 **Casusbespreking**

- Een eerste verkenning van de door deelnemers ingebrachte casuïstiek

11.00 – 11.15 **Pauze**

11.15 – 12.15 **De keuzes van een zorgverzekeraar**

- Strategische keuzes zorgverzekeraar

Door: Frans Schaepekens

12.15 – 13.15 **Lunchpauze**

13.15 – 14.45 **Het externe onderhandelingsproces, de praktijk**

- Het nut van interne onderhandelingen
- De 5 marketinginstrumenten toegepast
- Het te bereiken resultaat
- Partner of tegenstander: de spelers op het veld
- De resultaatbepaling

Door: Wally Bastiaanssen

14.45 -16.00 **De rol van kwaliteit**

- Hoe maakt u de kwaliteit van uw ziekenhuis concreet?
- De inzet van indicatoren
- De (on)mogelijkheden

Door: Rene Oude Vrielink

16.00 – 17.00 **Inspiratie: zorgcontracteren in de verpleging en verzorging/AWBZ**

- Hoe contracteert men in de AWBZ?
- Ontwikkelen met vallen en opstaan

Door: Marc Scholten

17.00 – 17.15 **Pauze**

17.15 – 18.15 **Casuïstiek, ervaringen delen**

18.15 – 19.45 **Diner**

Vrijdag

Dagvoorzitter: Wally Bastiaanssen

08.30 – 09.00 **Ontvangst met koffie en thee**

09.00 – 10.00 **Zorgverkoop in het stelsel**

- Het overeenkomstenstelsel Zvw
- Recente veranderingen in het stelsel en juridische positie zorgverzekeraars
- Randvoorwaarden zorgcontracten

Door: Fiona Lijffijt

10.00 – 11.00 **Het aangaan van overeenkomsten**

- Wanprestatie en onrechtmatige daad
- Beëindigen van contracten
- Pre- en postcontractuele redelijkheid en billijkheid
- Aanmerkelijke marktmacht, misbruik van omstandigheden
- Overtreding kartelverbod

Door: Fiona Lijffijt

11.00 – 11.15 **Pauze**

11.15 – 12.00 **Casuïstiek, ervaringen delen**

12.00 – 13.00 **Lunchpauze**

13.00 – 14.00 **De onderhandelingscyclus, theorie**

- De onderhandelingsfasen
- Onderhandelingsmodellen
- Onderdelen van het onderhandelingsproces

Door: Freerk Wortelboer,

14.00 – 16.00 **Psychologie: rollen in het onderhandelingsproces**

- Welke rollen kun je aannemen in het onderhandelings proces?
- Oefeningen met rollen

Door: Freerk Wortelboer,

16.00 – 16.15 **Evaluatieformulier invullen**

16.15 – 17.00 **Borrel (facultatief)**



Over de sprekers



Wally Bastiaanssen

Wally Bastiaanssen QC is al jaren actief in de zorgsector, met name als financieel manager. De afgelopen 5 jaar heeft hij in deeltijd gewerkt voor de NVZ als beleidsadviseur op de dossiers DBC's en DOT, kapitaallasten en maatstafconcurrentie. Verder is Wally als zelfstandig adviseur momenteel werkzaam bij het Laurentius Ziekenhuis voor het optimaliseren van de zorgcontractering.



Steven Weijenborg

Steven Weijenborg werkt sinds 1998 bij de NVZ. Hij houdt zich bezig met uiteenlopende zaken als de volumeramingen van de ziekenhuiszorg, arbeidsproductiviteit en andere macro-economische onderwerpen van de zorg. Daarnaast is hij betrokken bij de financiering van de Cao Ziekenhuizen en de AMS, de personele en materiële kostenindexen en statistieken. Ook is Steven projectleider van de jaarlijkse brancherapporten en van de invitationale conferences spreiding & concentratie. Steven is algemeen econoom en werkte lange tijd in de ontwikkelingssamenwerking.



Frans Schaepekens

Sinds maart 2011 is Frans Schaepekens werkzaam als Programmamanager DOT en Prestatiebesteding bij Achmea. Daarvoor was hij werkzaam als Financieel Manager bij het St. Antonius Ziekenhuis en heeft hij diverse management- en directiefuncties bekleed bij een verscheidenheid van zorginstellingen. Hij heeft Technische Bedrijfskunde gestudeerd in Eindhoven en aan de VU in Amsterdam zijn postdoctorale Controllers opleiding en EMFC-opleiding (Executive Master in Finance & Control) afgerond. Daarnaast is hij in Tilburg gepromoveerd in de economie. Frans werkt tevens als Docent Accounting en Financieel Management aan de Nyenrode Business Universiteit. Dit doet hij inmiddels 16 jaar.



René oude Vrielink

René oude Vrielink werkt sinds 2010 als beleidsadviseur Kwaliteit & Arbeid bij de NVZ. René heeft verschillende onderwerpen op het gebied van kwaliteit en kwaliteitsbeleid in zijn pakket zoals Zichtbare Zorg Ziekenhuizen, het gebruik van prestatieindicatoren en richtlijnontwikkeling. Als organisatiekundige heeft René jarenlange ervaring met de diverse aspecten van kwaliteitsmanagement in de gezondheidszorg. Voordat hij zich verdiepte in organisatiekunde en in kwaliteitsmanagement studeerde René Economische en Sociale Geschiedenis aan de Rijksuniversiteit Groningen.



Marc Scholten

Marc Scholten is al bijna 30 jaar werkzaam in de zorg. Voorheen werkte hij bij de Nationale Raad voor de Volksgezondheid en de Nationale Kruisvereniging. Momenteel is hij lid van de Raad van Bestuur van Laurens, de grootste ouderenzorgorganisaties in Rotterdam en omstreken. Marc heeft econometrie gestudeerd aan de Universiteit van Tilburg.



Fiona Lijffijt

Fiona Lijffijt heeft sinds haar afstuderen in 2000 als jurist geruime werkervaring opgedaan bij onder meer de rechtbank en de Nederlandsche Bank. Vanaf 2009 werkt zij als advocaat bij Nysingh bij de sectie gezondheidszorg. Zij treedt op voor zorgaanbieders en zorgverleners in geschillen met de overheid, haar bestuursorganen of zorgverzekeraars. Onder andere adviseert zij hen daarbij over de zorginkoop zowel op basis van de Zorgverzekeringswet als de AWBZ. Ook de bestuursrechtelijke kant van het gezondheidsrecht - subsidies, tarieven, budgetten en vergoedingen - kan zij rekenen tot haar expertise.



Freerk Wortelboer

Sinds Freerk Wortelboer in 1986 afgestudeerd is aan de Rijksuniversiteit Groningen, richting psychologie, heeft hij diverse advies- en trainersfuncties bekleed. Onder meer bij Boertien en Partners, SIOO en De Galan en Voigt. Sinds 2009 is hij actief als zelfstandig adviseur. Freerk heeft meerdere trainingen rondom onderhandelingstechnieken en -rollen gegeven en heeft daarnaast diverse publicaties op zijn naam staan.

Inschrijven?

www.nvzplus.nl/inschrijven

