

Market Insights – Tarif- und Entgeltmodelle stationär und ambulant

Grundlagen der Finanzierungs-, Tarif- und Entgeltmodelle der Gesundheitsversorgung und Aufzeigen von Chancen für die Zusammenarbeit mit Leistungserbringern

Market Insights – Tarif- und Entgeltmodelle stationär und ambulant

Datum

Dienstag, 10. Februar 2026

Zeit

09.00 - 17.30

Sprache

Deutsch

Art der Veranstaltung

Seminar

Ort

Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)

CHF 980 .- (für shqa Mitglieder)

CHF 1'480 .- (für Nichtmitglieder)

In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

Zertifikatslehrgang

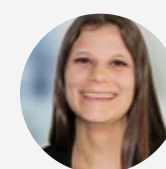
Dieses Seminar ist Teil des KAM Zertifikatslehrgangs. Melden Sie sich für alle 8 Module an und profitieren Sie von einem Vorzugspreis inkl. Zertifikat.

Kontaktpersonen



Rebecca Siegmann

[+41 41 500 07 86](tel:+41415000786)



Carla Roos

[+41 41 500 07 83](tel:+41415000783)

Fortbildungsziele

- Die Finanzierungs- und Entgeltmodelle in der stationären und ambulanten Gesundheitsversorgung aufzeigen
- Chancen und Herausforderungen für den eigenen Bereich identifizieren
- Bereiche für eine zukünftige Zusammenarbeit mit den Leistungserbringern aufzeigen

Inhalt

Programm

Grundlagen des Schweizerischen Gesundheitswesens

- Grundlagen der Finanzierungs- und Entgeltmodelle der Leistungserbringer

Ambulante Behandlungen

- Rollen im Gesundheitswesen (ambulant)
- Beschreibung der ambulanten Abrechnung
 - Kataloge: Tarmed, MiGeL, Analysenliste, Spezialitätenliste
 - Rechnungsstellung
 - Preise, Selbstbehalt
 - Spitalführung im ambulanten Bereich: Stellschrauben

Stationäre Behandlungen

- Rollen im Gesundheitswesen (stationär)
- Beschreibung SwissDRG System
 - Codierung
 - Leistungserfassung und Kostenrechnung
 - Antragsverfahren
 - Tarifstrukturentwicklung / „Netzwerkspital“
 - Spitalführung unter SwissDRG: Stellschrauben
 - Rollen im Spital
 - Qualitätskennzahlen und ANQ
 - Innovation im SwissDRG

Fallbeispiele der Teilnehmenden

- Können vorgängig an den Kursleiter geschickt werden.

Zielgruppen

- Key Account Manager, Account Manager (bereits aktiv oder in Vorbereitung für eine KAM-Funktion)
- Sales Manager, Service Manager
- Product Manager, Produktspezialisten
- Market Access Manager
- Business Unit Leiter
- Abteilungsleiter
- Business Development
- neu in Life Sciences
- Mitarbeitende aus dem Ausland, die sich Schweiz-spezifisches Wissen aneignen möchten



lic. iur. Reto Dietschi
Trainer, Consultant & Speaker
dConsulting

ehemaliger Direktor der Allianz Schweizer
Krankenversicherer & der curafutura



PD Dr. Simon Hölzer
CEO
SwissDRG AG

