

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

Trafo Baden Kultur und Kongresszentrum

Brown Boveri Pl. 1, 5400 Baden

[Lageplan](#)

Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln

Wir empfehlen Ihnen die Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln, das Trafo Baden ist nur gerade 3 Gehminuten vom Bahnhof Baden entfernt.

Anreise mit dem Auto

Das Parkhaus Trafo zählt 300 gedeckte Parkplätze. Bitte berücksichtigen Sie, dass das Parkhaus öffentlich ist und keine Parkplätze reserviert werden können. 1000 weitere Parkplätze finden Sie in nächster Nähe zum Trafo Baden

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



Carla Roos

+41 41 500 07 83

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

