

# 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, 2. Februar 2027**

Zeit

**09.00 - 17.00**

Sprache

**Deutsch**

Art der Veranstaltung

**Seminar**

Ort

**shqa**

Hirschmattstrasse 1, 6003 Luzern

[Lageplan](#)

Das shqa Büro liegt im 1. Stockwerk

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)

**CHF 980.-** (für shqa Mitglieder)

**CHF 1'480.-** (für Nichtmitglieder)

In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

## Zertifikatslehrgang

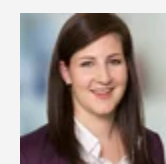
Dieses Seminar ist Teil des KAM

Zertifikatslehrgangs. Melden Sie sich für alle 8

Module an und profitieren Sie von einem

Vorzugspreis inkl. Zertifikat.

## Kontaktpersonen



**Patricia Zürcher**

[+41 41 500 07 87](tel:+41415000787)

### 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

