

Market Insights – stationäre und ambulante Gesundheitsversorger

Schnittstellenherausforderungen in der institutionsübergreifenden Patientenversorgung im stationären und ambulanten Versorgungsbereich

Market Insights – stationäre und ambulante Gesundheitsversorger

Datum

Dienstag, 16. März 2027

Mittwoch, 17. März 2027

Zeit

jeweils 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 1'960 .- (für shqa Mitglieder)

CHF 2'960 .- (für Nichtmitglieder)

In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

Zertifikatslehrgang

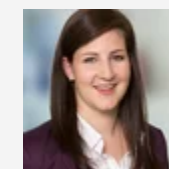
Dieses Seminar ist Teil des KAM

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 aktuellen Treiber und zukünftigen Entwicklungen in der stationären und ambulanten Gesundheitsversorgung aufzeigen
- Chancen und Risiken für den eigenen Bereich identifizieren
- Wege für eine engere Zusammenarbeit der Pharma- bzw. Medizintechnik-Unternehmen erkennen

Inhalt

Programm

- Einblick in die Strukturen und Abläufe von Spitälern, Ärztenetzwerken, Einkaufsgemeinschaften, Gruppierungen/Ketten
- Ärztenetzwerke und Managed Care Organisationen: Chancen und Entwicklungen
- Diskussion mit verschiedensten **Top-Führungskräften der Gesundheitsversorgung** (siehe Gastdozenten)
- Gesundheitsrechtliche, -politische und -ökonomische Rahmenbedingungen im Schweizerischen Spitalwesen
- Wichtige Grundlagen und Funktionsweisen der stationären und ambulanten Versorgung
- Kurzübersicht der Tarif- und Entschädigungsmodelle als Mittel zur Ertragssicherung
- Schnittstellenherausforderungen in der institutionsübergreifenden Patientenversorgung

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
- Medical Science Liaison
- neu in Life Sciences
- Mitarbeitende aus dem Ausland, die sich Schweiz-spezifisches Wissen aneignen möchten



Sandra Jampen
Leiterin Verkauf Schweiz
Avosano AG



Dr. med. Eugen Paul Scheidegger
Facharzt FMH für Dermatologie und Allergologie
Allergie & Haut AG

Gründer "OnlineDoctor"



Dr. med. Leander Muheim
Stv. medizinischer Leiter mediX zh und
Vizepräsident mediX schweiz
MediX Gruppenpraxis



Marianne Hochstrasser
Coach, Trainer & Consultant
Hochstrasser Consulting

Steckbrief



Christian Henseler
Leiter Strategischer Einkauf
Zur Rose Suisse AG



Kaethi Correia Nogueira
Regional Sales Manager
B. Braun Medical AG