Pharma Circle: Verhandlungen im professionellen Rahmen

zwischen Partnerschaft und Durchsetzungskraft

Verhandlungen sind keine Schlacht, sondern strukturierte Gespräche mit einem klaren Ziel:
In einem zunehmend komplexen Gesundheitswesen – in dem Industrie, Leistungserbringer, Behörden und Einkaufsgemeinschaften aufeinandertreffen – gewinnen professionelle Verhandlungsprozesse an Bedeutung. Sie werden anspruchsvoller, interdisziplinärer und verlangen ein klares Verständnis für Interessen, Spielräume und Rahmenbedingungen.

Doch was unterscheidet erfolgreiches Verhandeln von rein taktischem Feilschen?

Wie gelingt es, Beziehung und Ergebnis gleichzeitig im Blick zu behalten?

Ziel dieses Pharma Circles ist es, die Prinzipien professioneller Verhandlungsführung verständlich zu machen.

Der Pharma Circle bietet in 60 Minuten Impulse und Raum für Austausch zum Thema professionelle Verhandlungsführung – mit dem Ziel praxisorientierte Anregungen und eine lebendige Diskussion zu ermöglichen.

Was erwartet Sie?

- Grundprinzipien wirkungsvoller Verhandlungen (BATNA, Harvard-Konzept, Schranner-Methode).
- Wie wirken Körpersprache, Zuhören und innere Haltung im Verhandlungsprozess?
- Was unterscheidet Positionsdenken von interessenbasierter Verhandlung? Wie lassen sich Win-Win-Situationen herbeiführen – und wann ist "Nein" die bessere Option?
- Verhandlungstypen und -strategien: Vom Deal Maker zum Relationship Builder
- Welche Dynamiken entstehen in realen Verhandlungssituationen – und wie lassen sie sich steuern?

Agenda

- Impulsreferat (ca. 30 Minuten)
- Interaktive Diskussion & kollegialer Austausch (ca. 30 Minuten). Die Teilnehmenden reflektieren eigene Erfahrungen, erkennen Muster und teilen Learnings.
- Standing Lunch & Network

Zielgruppe

Professionelles Verhandeln ist für alle relevant, die Einfluss nehmen wollen.

Dozent

Marios Ntinis
Pharma Experte

Dr. Pia-Amata Leimbacher
Squad Lead Neuromuscular Disease
Roche Pharma (Schweiz) AG

Pharma Circle: Verhandlungen im professionellen Rahmen

Date
Tuesday, August 26, 2025

Time
11.30 - 14.00

Language
German

Course type
Seminar

Location
Parktower 24 - Gesellschaftsraum Panorama
Gubelstrasse 24, 6301 Zug

Cost per person (excl. VAT)
CHF 55 .– (for shqa members)
CHF 69 .– (for non-members)
Inbegriffen: Präsentation, Verpflegung

Contact persons

Carla Roos
+41 41 500 07 83