
Verhandlungstraining: Telefonische Fallbesprechungen mit Krankenkassen

Die telefonische Kommunikation mit Krankenkassen ist ein zentraler Bestandteil des Medizincontrollings und oft herausfordernd. Dieses Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen Gesprächstechniken und Verhandlungsstrategien, um souverän und professionell aufzutreten. Lernen Sie, Fehlbelegungsverwürfe respektvoll zurückzuweisen, Ihre Kompetenz durch Stimme und Satzbau zu unterstreichen und schwierige Gespräche erfolgreich zu führen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an:

- | Mitarbeitende im Medizincontrolling

Ihr Nutzen

- | Sie kennen effektive Gesprächstechniken und Verhandlungsstrategien für Ihre Telefonate mit Kostenträgern.
- | Sie wissen, wie Sie Stimme, Satzbau und rhetorisches Framing einsetzen, um professionell aufzutreten.
- | Sie können Beanstandungen der Kostenträger respektvoll, aber konsequent zurückweisen.
- | Durch praktische Übungen und individuelles Feedback gewinnen Sie Sicherheit in der Anwendung Ihrer neu erlernten Techniken.

Methoden

- | Intensiver Dialog und Diskussionen
- | Praxisnahe Fallbeispiele aus dem Klinikalltag
- | Einzel- und Gruppenarbeiten sowie Live-Gesprächsübungen mit individuellem Trainerfeedback

Schwerpunkte

Tag 1: Grundlagen der telefonischen Kommunikation mit Krankenkassen

- | Fehlbelegungsverwürfe respektvoll zurückweisen – „Hart in der Sache, fair zum Menschen“
- | Kompetente Sprache am Telefon: Stimme, Satzbau und rhetorisches Framing

Tag 2: Strategien für überzeugende Falldarstellungen

- | Überzeugende Falldarstellung: Blockaden auf der Gegenseite lösen
- | Live-Verhandlungen mit echten Prüffällen und individuellem Trainerfeedback

Trainer

Rüdiger Freudendahl

Als erfahrener Kommunikationstrainer und Führungskräfte-Coach und Trainer aus Leidenschaft ist Rüdiger Freudendahl ein geschätzter Experte im Bereich Professional Development der GRUNDIG AKADEMIE. Mit 25 Jahren Berufserfahrung und über 15 Jahren Spezialisierung auf das Gesundheitswesen, bringt der studierte Betriebswirt und Wirtschaftspädagoge umfassende Expertise in den Bereichen professionelle Kommunikation, überzeugendes Argumentieren, erfolgreiches Verhandeln und zeitgemäßes Führen ein. Sein Fokus liegt darauf, Teilnehmenden zu helfen, professionelle Verhaltensweisen auch in Drucksituationen im Klinikalltag abrufbar und authentisch umsetzbar zu machen, wobei er eine dauerhafte Verhaltensänderung anstrebt und kurzfristige Rezepte vermeidet.

Er vermittelt sein Wissen lebendig und unterhaltsam, was durch positives Feedback zum hohen "Fun-Faktor", gutem didaktischem Konzept und Flexibilität gestützt wird. Im Rahmen der GRUNDIG AKADEMIE bietet er praxisnahe Trainings für Mitarbeiter und Führungskräfte im Gesundheitswesen an, insbesondere aus Kliniken. Zu seinen Schwerpunkten zählen unter anderem schwierige Kommunikation im Klinikalltag, Überzeugende Kommunikation im Medizincontrolling, Telefonische Fallbesprechungen mit Krankenkassen, MD-Begehungen, sowie Leadership und Führungsthemen und Verhandlungstrainings. Seine Offenen Seminare finden u.a. am Standort in Nürnberg statt, zudem sind Inhouse-Seminare möglich.

Termine

Online-Session

04.05.2026 - 05.05.2026

1.390,00 EUR (0% USt.)

Mitglieder der DGfM erhalten einen Rabatt auf die Teilnahmegebühr in Höhe von 10 %. Bitte geben Sie bei Seminarbuchung den Rabattcode „Mitglied DGfM“ an.

Ab Buchung des 2. Teilnehmenden zum selben Termin erhalten Sie einen Rabatt auf die Teilnahmegebühr in Höhe von 10 %.

(Rabatte sind nicht miteinander kombinierbar.)

Dauer

2 Tage

jeweils von 09:00 bis 16:15 Uhr

Zertifikat

Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten Sie ein digitales Zertifikat zur Bestätigung Ihrer erweiterten Kommunikationskompetenzen für telefonische Fallbesprechungen mit Krankenkassen.

Ansprechpartner



Tabithe Hudspeth

Tel: +49 911 95117-244

tabithe.hudspeth@grundig-akademie.de



Lara Spittler

Tel: +49 911 95117-238

lara.spittler@grundig-akademie.de