



**Academie**

Brengt verandering  
in de praktijk.

# Inzicht in de financiering en organisatie van ziekenhuizen (voor farmaceutische en medical devices industrie)

*Alles wat je moet weten voor een goede samenwerking met ziekenhuizen*

**Ziekenhuizen zijn complexe organisaties. Beleidsveranderingen door de overheid en inkoopplannen van zorgverzekeraars zorgen ervoor dat ziekenhuizen continu in beweging zijn. Voor velen is de structuur en financiering een ondoorzichtig geheel. Wil je een goede gesprekspartner zijn voor al je stakeholders? Dan is het belangrijk om op de hoogte te zijn van de ziekenhuiszorg, de werkwijze en financieringssystematiek van ziekenhuizen.**

De financiering van de gezondheidszorg is door de overheid geregeld. De manier waarop ziekenhuizen worden gefinancierd, is door de jaren heen sterk veranderd. Sinds 2012 zijn de DBC's ingevoerd en registreren en factureren ziekenhuizen in DBC-zorgproducten. Ziekenhuizen onderhandelen elk jaar met zorgverzekeraars over prijs en volume van de zorg die ziekenhuizen leveren aan patiënten. Deze afspraken worden vastgelegd in een contract.

**Hoe ziet de ziekenhuiswereld eruit? Wat moet ik weten van de financieringssystematiek in relatie tot mijn producten in het ziekenhuis?**

Q-Academie biedt een training waarin je een beeld krijgt van de ziekenhuismarkt, haar stakeholders, trends en ontwikkelingen. Daarnaast gaan we uitgebreid in op de ziekenhuisorganisatie en de financieringssystematiek. Op een interactieve manier gaan we in op alle bijkomende praktische aspecten die voor jou belangrijk zijn: hoe positioneer ik mijn product in een DBC-zorgproduct? Hoe ondersteun ik de interne besluitvorming hierover? Welke aanvullende data zijn nodig die een specialist of zorgmanager niet voorhanden heeft?

## **Na afloop van de training:**

Weet je hoe de ziekenhuiswereld in elkaar zit, weet je hoe ziekenhuizen georganiseerd zijn en hoe de financieringssystematiek eruit ziet. Daarnaast heb je een beeld hoe jouw eigen producten hierin te plaatsen zijn.



## Programma (voorbeeld)

### 1. De Nederlandse ziekenhuiszorg

- Indeling en kenmerken ziekenhuizen en ZBC's
- Meest recente ontwikkelingen en trends
- Relevante stakeholders en hun belangen

### 2. Financiering en bekostiging ziekenhuizen

- Rol van de overheid
- Laatste wet- en regelgeving
- Marktwerking en prestatiebekostiging
- Financieringsstromen
- DBC-systematiek

### 3. Organisatie van ziekenhuizen

- Aansturing (RVE/management)
- Medisch specialistisch bedrijf (MSB)

### 4. Zorgverzekeraars en onderhandelingen

- Soort afspraken
- Proces van onderhandelingen
- Invloed op nieuwe innovaties

### 5. De positie van de farmaceutische en de medical devices industrie

- Hoe positioneer ik mijn product in een DBC-zorgproduct?
- Hoe ondersteun ik de interne besluitvorming hierover?

### 6. Praktijk

- Casuïstiek uit jouw eigen praktijk
- Oplossingsrichtingen voor knelpunten
- Discussie onderling

## Praktische informatie

**Incompany:** deze training bieden wij incompany aan, op een moment dat het jou schikt. Wij maken de training geheel op maat naar jouw wensen

**Voor wie is deze training bedoeld?** Voor medewerkers van farmaceutische en medical devices bedrijven die zich bezighouden met de positionering en verkoop van producten in ziekenhuizen. Te denken valt aan productspecialisten, rayonmanagers, (key)accountmanagers, productmanagers, salesmanagers, marketingmanagers, market acces managers, etc.

**Investing:** afhankelijk van het programma. Vraag ons gerust naar de mogelijkheden en/of een prijsvoorstel.

**Trainers:** wij hebben meerdere ervaren trainers in de pool. Al onze trainers zijn tevens adviseur in de ziekenhuissector op het gebied van zorgregistratie en financiën.

**Meer informatie:** je kunt contact opnemen met Q-Academie op 088 1020 950 of via [informatie@qacademie.nl](mailto:informatie@qacademie.nl).