

Leistungsvereinbarungen und Entgelte in der Jugendhilfe schnell und einvernehmlich verhandeln

Referent:

[Prof. Dr. Florian Gerlach \(IReSA gGmbH\)](#)



Inhalt:

Grundlagenseminar zum Leistungserbringungs- und Entgeltrecht in der Kinder- und Jugendhilfe. Mit Fokus auf einvernehmliche und schnelle Verhandlungslösungen. Die jeweiligen Interessenlagen der Beteiligten sollen beleuchtet und gewürdigt werden.

Zielgruppe:

- Mitarbeitende von Jugendhilfeeinrichtungen die an Verhandlungen beteiligt sind.
- Mitarbeitende von Jugendämtern, die an Verhandlungen beteiligt sind.

Termine:

- 6. November 2024 09:00 bis 13:00 Uhr und
- 13. November 2024 09:00 bis 13:00 Uhr

Teilnehmerzahl: begrenzt:

bis zu 30

Lernplattform iresa.education:

Das Webinar wird den Teilnehmenden im Anschluss mit umfangreichem Kursmaterial und Skript (ca. 50 Seiten) On-Demand auf unserer Lernplattform iresa.education zur Verfügung gestellt.

Kosten:

250,- € pro teilnehmender Person

Das Thema:

Prof. Dr. Florian Gerlach stellt die Grundlagen des Leistungserbringungsrechtes und des Einrichtungsfinanzierungsrechtes praxisorientiert und verständlich dar. Unser Ansatz ist eine Effiziente und kooperative Verhandlungsstrategien statt Konfrontation. In der Jugendhilfe kommt es darauf an, zügige und lösungsorientierte Verhandlungen zu führen, die allen Beteiligten gerecht werden. Im Fokus steht die schnelle Einigung durch konstruktive Zusammenarbeit, statt langwierige Auseinandersetzungen zu riskieren. Mit unserer Methode heben wir uns bewusst von konfrontativen Ansätzen ab, die oft in Verfahrensverzögerungen münden.

Was erwartet Sie?

- Aktuelle Rechtsprechung im Fokus: Wir analysieren die neueste Rechtsprechung, insbesondere des Bayerischen Verwaltungsgerichtshofs sowie der Schiedsstellen, die maßgeblich für die Verhandlungspraxis sind.
- Kooperative Verhandlungsführung: Lernen Sie, wie Sie Entgeltverhandlungen schnell und einvernehmlich zu einem Abschluss bringen können – mit besonderem Augenmerk auf effektive Zusammenarbeit zwischen Jugendämtern und Einrichtungen.
- Best-Practice-Ansätze: Erfahren Sie, wie Sie Ihre Verhandlungsposition durch gezielte Vorbereitung und praxisnahe Strategien stärken können, ohne auf konfrontative Taktiken zurückgreifen zu müssen.

Inhalte des Seminars:

- Effiziente Verhandlungsführung: So kommen Sie schneller zu einem Ergebnis
- Strukturierter Überblick über das gesamte Leistungserbringungsrecht mit allen relevanten Fragen. Insbesondere: Prospektivität, Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit, externer Vergleich, Betriebserlaubnis und Entgelt, Rechtsschutz und vieles mehr
- Analyse der aktuellen Rechtsprechung: Bayerischer Verwaltungsgerichtshof und andere relevante Urteile sowie Schiedsstellenentscheidungen
- Wir sprechen auch die heiklen Themen an: Miete statt Eigentum, Investitionen, Gewinne und Risikozuschläge, Lohn- und Gehaltsstrukturen, Trägerautonomie
- Schiedsstellenentscheidungen: Was Sie wissen müssen, um den Verhandlungsprozess zu beschleunigen
- Rechtssichere Gestaltung von Leistungsvereinbarungen und Entgelten
- Praxisnahe Übungen und Fallbeispiele