



*Rabo
miniMaster
Zorg*

*Samen
werken
aan groei*

De zorg staat voor grote uitdagingen de komende jaren. Patiënten worden klanten en stellen steeds hogere eisen aan de kwaliteit en de service van zorgverleners. De klanten en de politiek vragen om transparantie en vergelijkbaarheid van de dienstverleners in de zorg. De zorgvraag neemt toe door vergrijzing terwijl de kosten in de hand moeten worden gehouden. Het huidige zorgmodel is niet geschikt om aan al deze eisen te voldoen. Het is ook niet de vraag *of* de zorgsector moet veranderen, maar hoe, wanneer en met welk tempo!

De ontwikkelingen in de zorg vragen veel van uw ondernemerschap. Op welke trends speelt u in en welke laat u even gaan? Met welke partijen gaat u samenwerken en met welke niet? Hoe organiseert u de zorgprocessen zo efficiënt en effectief mogelijk? Wat is nodig voor financiële continuïteit? Om u te ondersteunen met het beantwoorden van deze vraagstukken, hebben wij in samenwerking met de Coöperatie Fabriek een managementprogramma ontwikkeld voor de ondernemende zorgaanbieder.

Wij nodigen u van harte uit om deel te nemen aan dit inspirerende programma.

***Rabobank Assen en Noord-Drenthe,
Rabobank Stad en Midden Groningen
Rabobank Noordenveld West Groningen***



Een aandeel in elkaar

Rabobank



Doelgroep

Het programma is gericht op ondernemers in de zorg waaronder huisartsen, apothekers, fysiotherapeuten, medisch specialisten, tandartsen, mondhygiënist, psychologen en overige therapeuten.

Leermethodiek

De gehanteerde leermethodiek is Action Learning. Deelnemers wisselen ervaringen uit met elkaar en de docenten, en passen de aangereikte theorieën toe in de dagelijkse praktijk.

Waarom bieden wij u dit programma aan?

Als Rabobank onderkennen wij de uitdagingen waar ondernemers in de zorg voor staan. We bieden graag een deel van de oplossing: expertise en casuïstiek op het brede en dynamische gebied van ondernemerschap, toegespitst op de zorg. Hierdoor kunt u betere beslissingen nemen en groeien als ondernemer.

Programma

Het programma bestaat uit acht (avond-) bijeenkomsten (zie onder). Voor elk programmaonderdeel is een docent met ruime praktijkervaring en affiniteit met de zorgvraagstukken. Na iedere bijeenkomst neemt u een veelheid aan theorie, casuïstiek en netwerkcontacten mee naar huis.

Het programma richt zich op acht specifieke disciplines en thema's.

- **Strategie in de Zorg**
- **Financieel Management**
- **Marketing Management**
- **Management voor Zorgprofessional**
- **Persoonlijk Leiderschap**
- **Samenwerken**
- **Transformatie van de Zorgprofessional**
- **Social Media in de zorg**

Accreditatie Algemene Nascholing

Dit programma heeft een ABAN accreditatie voor o.a. huisartsen. Bij het volledig doorlopen van het programma krijgt u 28 PE-punten. Voor tandartsen heeft het KRT het programma geaccrediteerd. Bij het volledig doorlopen van het programma zijn 32 PE-punten te behalen. Voor fysiotherapeuten is het niet meer mogelijk PE-punten voor algemene nascholing te ontvangen.

Strategie in de Zorg

De ontwikkelingen in de zorg volgen elkaar in hoog tempo op. Deze bijeenkomst gaat over trends en ontwikkelingen met impact voor de eerstelijns. We zoomen in op de essentie van strategie en de do's en dont's bij strategie-ontwikkeling.

Docent: R. (Ruben) van Wendel de Joode is partner en oprichter van Common Eye. Hij is specialist in strategie, samenwerken en partnerships.

Financieel Management

Tijdens deze bijeenkomst komen de volgende zaken aan bod. Hoe ziet een gezonde praktijk er financieel uit? En hoe werkt waardecreatie in de zorg? Financiële informatie is slechts een deel van het verhaal van uw onderneming. Maar het kennen ervan is essentieel.

Docent: Drs. H.C.A. (Hinrich) Slobbe, oprichter en directeur van Wizfiz. Verzorgt advies en trainingen op gebied van financieel management (waaronder LHV) en is als docent onder andere verbonden aan Business School Nederland.

Marketing Management

De standaard opvatting: de zorg hoeft niet aan marketing te doen. Immers, de kunst is eerder het aantal klanten beperkt te

houden en niet teveel vraag te scheppen. Daarnaast: reclame is ongebruikelijk. Daar staat tegenover: marketing is het vak dat ervoor moet zorgen dat de ruil tussen aanbieder en afnemer zo verloopt dat beide tevreden zijn. En hierover is best veel gedoe op dit moment met ontevredenheid aan alle zijden. De demografie verandert het klantensysteem compleet en dus ontstaan er nieuwe ruilverhoudingen.

Docent: Drs. P. (Paul) Turken, is al jaren verbonden als docent aan Business School Nederland en hij werkte meer dan 20 jaar als marketing- en managementconsultant en was onder meer lid van de Raad van Bestuur van FHV/BBDO in Nederland.

Management voor Zorgprofessional

Management voor Zorgprofessional gaat over de integratie van het 'wat', 'hoe' en 'wij'. Het 'wat', de concrete organisatiedoelen en de daarvan afgeleide medewerkersdoelen staan in deze masterClass centraal. Vanuit deze doelen legt u de link naar de sturing ('hoe') van medewerkers waarbij het uitgangspunt is: 'iedereen in zijn kracht'. Om die verbinding te maken is het belangrijk de krachten en valkuilen van medewerkers te kennen. Die krachten en valkuilen zijn de belangrijke 'wij'-factor. In de verbinding van deze drie factoren ontstaan de organisatieresultaten.

Docent: C.J.P. (Corné) van Hest MBA begeleidt organisaties in uitdagende ontwikkeltrajecten. In de beweeglijke ICT-wereld ontdekte hij, als ondernemer, manager én directeur, hoe je HRM praktisch laat aansluiten op bedrijfsprocessen en organisatiedoelen.

Persoonlijk Leiderschap

In een wereld waarin de prestatie alsmaar hoger wordt gelegd en de omstandigheden steeds zwaarder worden, is persoonlijk leiderschap gevraagd. Dat houdt in dat je vaart maakt door jezelf te zijn. Het is de kracht waarmee je jezelf en anderen in beweging zet teneinde gewenste prestaties te realiseren. Hoe dat werkt, leert en ervaart u tijdens deze sessie aan de hand van praktijkvoorbeelden en tal van videofragmenten.

Docent: Drs. H. (Hans) van der Loo is zelfstandig adviseur op het gebied van gedrags- en cultuurverandering, schrijver van verschillende bestsellers (waaronder 'Kus de visie wakker') en een veelgevraagd spreker.

Samenwerken

In de huidige marktomstandigheden wordt samenwerking steeds belangrijker voor groei. Andere opties zijn lastig. Maar met wie is samenwerking wenselijk en mogelijk en wat zijn de kansen en bedreigingen van samenwerking? Deze module gaat over de harde en zachte kanten van samenwerking, de verschillende vormen van samenwerking, over samenwerkingscultuur en veelvoorkomende knelpunten in de samenwerking. Praktijkvoorbeelden zorgen voor een concrete verbinding van de theorie naar de praktijk.

Docent: Drs. R. (Rosi) Dhaenens MBA "It's all about collaboration". Dat is het motto van deze collaboratologist, oftewel samen-

werkingsdeskundige. Rosi Dhaenens is oprichter van Collabó, een bureau dat is gespecialiseerd in meerpartijensamenwerking. Ze werkt voor zowel nationale als internationale ondernemingen. Al die ervaring vormt een stevige basis voor haar docentschappen aan de Business School Nederland, TSM Business School en de Universiteit Twente.

Transformatie van de zorgprofessional

De professional in de zorg dient een belangrijke bijdrage te leveren aan de vormgeving van de participatie-maatschappij: Aanspreken op de eigen kracht van de burger en het versterken van het netwerk rondom kwetsbaren in de samenleving. Dit vraagt om nieuwe kennis en vaardigheden van de professional. Maar behelst de transformatie van zorgprofessionals eigenlijk? En wat vraagt dat met betrekking tot leren en ontwikkelen van de betrokken organisaties?

Docent: Drs. T. (Thomas) Verhiel werkt, als oprichter van Degegeneralist.nl dagelijks met professionals in het zorgveld. De afgelopen jaren heeft hij zeer veel organisaties in het ontwikkelen en trainen van professionals in het publieke domein geadviseerd. Daarnaast is Thomas adviseur en all-round trainer opleider voor diverse opdrachtgevers in het sociaal domein. Thomas heeft voorheen als management consultant bij Twynstra Gudde gewerkt.

Social Media in de zorg

Internet en social media zijn onderhand ingeburgerd. Uzelf maar ook patiënten grijpen direct naar Google om iets op te zoeken. Consumenten beoordelen vakantielocaties en restaurants via Zoover en lens, maar ook steeds vaker worden zorgverleners online beoordeeld. Wat betekenen al deze ontwikkelingen voor u en voor de relatie met de patient? Wat is de rol van dokter Google waarbij patiënten zelf alles opzoeken? En hoe zit dat met social media? Moet u zelf ook online en de dialoog aangaan? En wat te denken van de hele quantified self beweging waarbij consumenten zelf van alles gaan meten met behulp van slimme apparaten en smartphones? Trendwatcher en social media specialist Jan Willem Alphenaar neemt u mee in deze snel veranderende wereld. Samen met u gaat hij kijken welke ontwikkelingen voor u relevant zijn en hoe u deze eventueel kunt inzetten voor verbetering van uw dienstverlening en de relatie met de patient.

Docent: J.W. (Jan Willem) Alphenaar, spreker, trendwatcher, consultant en trainer op gebied van social media en ondernemen.





Studiemateriaal

Dit wordt digitaal ter beschikking gesteld.

Programma

17.30 uur ontvangst met lichte maaltijd

18.00 uur aanvang programma

22.00 uur afsluiting

Contact en Aanmelden

Voor meer informatie en aanmelden verzoeken wij u met een van de accountmanagers contact op te nemen;

- **Rabobank Assen en Noord-Drenthe:**
Karin Paping-Haddeyng, Accountmanager, tel. 0592 323 911
- **Rabobank Stad en Midden Groningen:**
Paul Stevens, Accountmanager, tel. 050 586 86 65
Sonja Hendriks, Accountmanager, tel. 050 586 86 65
- **Rabobank Noordenveld West Groningen:**
Elies van der Meulen, Accountmanager, tel. 0594 554 848

Waarom biedt uw Rabobank dit aan?

Vanuit onze coöperatieve identiteit vinden we het belangrijk om kennis te delen, mensen te verbinden en elkaar te versterken. Het programma inspireert en verrijkt u als ondernemer, zodat u groeit in uw ondernemerschap en uw bedrijf kunt versterken. Naast expertise en inzicht levert het programma een bijzonder netwerk op. Persoonlijke en zakelijke groei is het gevolg. Samen sterker door samen te werken aan groei. Daar draait het om.

Overzicht Rabo miniMaster Zorg

Duur programma

Circa 3,5 maanden

Aantal bijeenkomsten

8 dinsdagavonden van 17.30 – 22.00 uur

Studiemateriaal

Inbegrepen

Data

29 maart 2016

12 april 2016

10 mei 2016

24 mei 2016

7 juni 2016

21 juni 2016

5 juli 2016

12 juli 2016

Locatie

Nadere info volgt

Eigen bijdrage

Deze bedraagt € 1250,- vrij van btw/ per deelnemer

De Coöperatie Fabriek is geregistreerd in het Centraal Register Kort Beroeps Onderwijs (www.CRKBO.nl)

Dit programma is ontwikkeld door

Rabobank
Assen en Noord-Drenthe
Neptunesplein 2
9401 CZ Assen

Rabobank
Stad en Midden Groningen
Griffeweg 80
9723 DR Groningen

Rabobank
Noordenveld West Groningen
Tolberterstraat 41
9351 BC Leek

de Coöperatie Fabriek
Ossenmarkt 6
1398 AP Muiden



Samen werken aan groei