



*Rabobank  
miniMaster  
Eerstelijnszorg*

*Samen  
werken  
aan groei*



De eerstelijnszorg 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.

***Dorothe Lesaunier-Adriaanse (Salesmanager Bedrijven)***

***Samen sterker***



**Rabobank**



## Doelgroep

Het programma is gericht op ondernemers in de eerstelijnszorg waaronder huisartsen, apothekers, fysiotherapeuten, tandartsen, mondhygiënisten, 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 eerstelijnszorg. 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. De accreditatie voor tandartsen is aangevraagd. 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 eerstelijnszorg. 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 eerstelijnszorg? 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 eerste lijn 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 miniMasterclass 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.

### De digitale patient

Internet en social media zijn onderhand ingeburgerd. Uzelf maar ook patienten 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 patienten 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.





Irma Belgraver Accountmanager Bedrijven Vrije Beroepen Desk

### Studiemateriaal

Dit zal voorafgaand aan de deelnemers worden uitgereikt.

### Programma

17.30 uur ontvangst met lichte maaltijd

18.00 uur aanvang programma

22.00 uur afsluiting

## Overzicht

### Rabobank miniMaster Eerstelijnszorg

#### Aantal bijeenkomsten

Acht donderdagavonden van 18.00 – 22.00 uur  
Gemiddeld eenmaal per 14 dagen

#### Duur programma

Circa 4 maanden

#### Locatie

Blaak 333  
3011 GB  
Rotterdam

#### Eigen bijdrage

Deze bedraagt € 1.250,- vrij van btw/ per deelnemer

#### Vragen en aanmelden?

Neem contact op met Irma Belgraver

T.: 010 400 35 55

E.: M.F.A.Belgraver@rotterdam.rabobank.nl

#### Bijeenkomsten

17 september 2015

1 oktober 2015

15 oktober 2015

29 oktober 2015

12 november 2015

26 november 2015

3 december 2015

17 december 2015

Er is plaats voor maximaal 22 deelnemers

De Coöperatie Fabriek is geregistreerd in het Centraal Register Kort Beroeps Onderwijs ([www.CRKBO.nl](http://www.CRKBO.nl))

Dit programma is op verzoek van Rabobank Rotterdam ontwikkeld door

Rabobank Rotterdam  
Postbus 10017  
3004 AA Rotterdam  
T 010 400 3555  
E [vrijebroependeskr@rotterdam.rabobank.nl](mailto:vrijebroependeskr@rotterdam.rabobank.nl)  
[www.rabobank.nl/rotterdam](http://www.rabobank.nl/rotterdam)

de Coöperatie Fabriek  
Postbus 91  
1398 ZH Muiden  
T +31 294 27 19 67  
E [info@decooperatiefabriek.nl](mailto:info@decooperatiefabriek.nl)  
[www.decooperatiefabriek.nl](http://www.decooperatiefabriek.nl)



Samen werken aan groei