

# Praktijkmanagement in de gezondheidszorg



## Inleiding

Je hebt een goede en bloeiende praktijk die door jouw patiënten heel erg wordt gewaardeerd. Toch wil je leren hoe men de patiënten beter beheert. Dat begint met zichzelf beter te leren kennen.

- Wat zijn je drijfveren in je leven?
- Hoe lees jij je patiënt en ook jouw collega's beter?
- Wat moet je concreet doen om topzorg te bieden, zonder slaaf te worden van je patiënten?

Je hebt een goed draaiende praktijk en toch heeft u vragen over je rentabiliteit. Patiënten helpen is de absolute missie in je leven, maar je wil er ook meer aan verdienen. Je wil je kosten en inkomsten beter beheren.

- Hoe raam je ze?
- Hoe bereken je jouw rentabiliteit?

Ook de zorgverstreker kan niet zonder marketing. Wie zorg verstrekt, moet zichzelf continu op de kaart zetten. Toch zijn er vele concrete mogelijkheden van marketing voor de zorgpraktijk.

- Wat moet je concreet doen om je merk neer te zetten en er correct en eenduidig over te communiceren?

Je hebt een goede en bloeiende praktijk, maar de organisatie ervan vereist veel energie. Elke patiënt wil immers zorg op maat en jij geeft telkens weer het beste van jezelf? Stilletjes aan brandt jouw kaars op. Vakantie nemen blijkt niet echt de oplossing. Iedereen ervaart dat succes blijkaar steeds een donkere keerzijde heeft!

- Hoe leer jij om je stress te beheersen en de noodzakelijke stress om te buigen in positieve duurzame veerkracht?

Kortom in dit seminarie leer je concreet hoe je jouw zorgpraktijk verder duurzaam en succesvol uitbouwt.

## Inhoud van het 6-daagse seminarie

### Dagen 1 en 2: een bloeiende zorgpraktijk.

De eerste twee dagen van het 3-delige seminarie geven jou de kans om jouw persoonlijkheidsprofiel op te stellen, te begrijpen en er concreet iets mee te doen. Hoe leer ik mezelf én anderen beter kennen om sneller een effectief netwerk op te zetten met dokters en andere zorgverstrekkers?

De eenvoudige technieken die je worden aangereikt, laten je toe je patiënten beter te lezen, te begrijpen en er effectiever mee om te gaan. Hoe luister ik beter naar mijn patiënt?

Je ontvangt gedurende de 2 dagen concrete do's en don'ts voor een zorgpraktijk.

Hoe werk ik aan het nodige leiderschap om die praktijk uit te bouwen waarin het fijn is om te werken en te groeien en dit samen met andere zorgverstrekkers?

### Dagen 3 en 4: een rendabele zorgpraktijk.

Hoe verhoog ik de rentabiliteit van mijn zorgpraktijk?

Dat is een vraag die we ons als zorgverstreker vaker stellen, toch?

Het activeren van je patiëntenbestand en het strak aanhouden van het behandelplan, zijn twee essentiële factoren om de rentabiliteit te verhogen. Je kosten kennen, dag na dag is een andere belangrijke factor om de rentabiliteit te meten. En voor velen is dat laatste vaak een net iets moeilijker opdracht.

Je krijgt gedurende dit seminarie een eenvoudige techniek aangereikt om jouw kosten bij te houden, ze te begrenzen en eveneens jouw inkomsten nauwkeurig te begrenzen.

Je hoeft geen schrik te hebben voor "het financiële", op voorwaarde dat je een zekere discipline aan de dag legt. De ervaring leert dat je hierna de microbe snel te pakken hebt om je financiën eigenhandig en consequent bij te houden.

Je krijgt concreet een model mee naar huis dat gemakkelijk kan worden aangeleerd en dat door jou zelf kan worden aangepast, op maat van jouw praktijk.

Als jij ook je kosten en inkomsten wil managen en zo jouw (groeps)praktijk rendabeler wil maken, dan is dit tweedaags seminarie een must!



### Dagen 5 en 6: een zichtbare zorgpraktijk.

Ook de zorgverstreker kan niet zonder marketing. Wie zorg verstrekt, moet zichzelf continu op de kaart zetten. Gedurende dit seminarie gaat men uitvoerig in op de vele concrete mogelijkheden van marketing voor de zorg-praktijk. Je leert er een "merk" neer te zetten en er correct en eenduidig over te communiceren.

Ook de moderne zorgverstreker heeft een merk nodig. Goede zorg voor jouw patiënt is jouw grootste focus. De patiënt wordt steeds mondiger en bereidt zich steeds beter voor vooraleer een zorgverstreker te kiezen.

Ook als niet-marketeer zal je eenvoudige maar effectieve marketingtechnieken gebruiken om je bij toekomstige patiënten kenbaar te maken.

Er is niets mis mee om jouw zorgpraktijk in het daglicht te brengen op een eerlijke en efficiënte manier. Je krijgt dan ook gedurende dit seminarie de basistechnieken aangereikt om jouw (groeps)praktijk zorgvuldig - zonder veel kosten - te "vermarkten". Zo zal je gemakkelijker nieuwe patiënten werven en bestaande laten terugkeren.

Gedurende deze tweedaagse leer je effectief een netwerk van andere zorgverstrekkers uit te bouwen, zonder het gevoel te hebben buiten jouw comfortzone te

treden. Tegelijkertijd krijg je een kapstok aangereikt om inspirerend leiderschap voor jouw (groeps)praktijk te ontwikkelen.

Als sluitstuk van het seminarie krijg je "5 Golden rules" die jou als zorgverstreker toelaten om jouw (groeps)praktijk op een succesvolle en duurzame manier op te tillen naar een hoger niveau.

## De trainer

Ludo coacht tal van bedrijfsleiders en zelfstandigen, ook in de medische wereld. Hij begeleidt dagelijks groepspraktijken in de wereld van kinesithérapie, osteopathie, podologie en klassieke geneeskunde. Zijn enthousiasmerende coachingstijl is in het medische en paramedische landschap stilaan een begrip geworden. Wie iets bruikbaar wil leren over zichzelf en wie succesvol wil leren business doen, zit bij deze man aan het juiste adres.

Hij kreeg de kans zich te vervolmaken aan de meest prestigieuze managementscholen zoals de London Business School en de Insead Business School. Daar kwam hij o.a. in aanraking met de sociale psychologie en begreep onmiddellijk het belang ervan. De combinatie van succesvol business doen binnen een sociaal empathisch kader, maakt hem uniek.

Hij vervulde achtereenvolgens belangrijke rollen bij Apple Computer, Adecco en Barry-Callebaut. Ludo is professor aan de Ugent en doceert management in al zijn aspecten. Telkens geeft hij bijzonder veel aandacht voor de mens achter de business.

Hij is tevens auteur van 2 bestsellers in management, uitgegeven door Garant uitgeverij. Ludo laat mensen groeien door hun potentieel zichtbaar te maken.