



ICZO

[www.iczo.be](http://www.iczo.be)



ICZOVZW

# Jouw praktijk op sociale media

De medische zorgverlener is geen ondernemer zoals een andere. Je wil bekend staan omwille van je kwaliteiten, maar adverteren doe je niet zomaar. Patiënten hebben soms geen idee welke zorgverlener ze voor zich zullen krijgen. Omwille van de vertrouwelijke relatie zorgverlener-patiënt zijn er heel wat valkuilen als je jezelf in de markt wil zetten. In deze cursus willen we je handvaten aanreiken om je personal branding op social media te gaan ontwikkelen.

In deze workshop kijken we hoe we onze praktijk best kunnen naar voor brengen op sociale media.

We staan kort even stil bij de principes van personal branding, en hoe we het DNA van onze praktijk op een consistente manier kunnen naar voor schuiven.

We kijken wat de principes zijn om onze praktijk te boosten op enkele bekende sociale media kanalen zoals Facebook, Instagram, Tik Tok, met daarbij telkenmale DO's en DONT'S.

Tot slot bekijken we ook even hoe ons eigen profiel en/of dat van onze praktijk op LinkedIn helemaal up to date kunnen zetten.

## 1. Personal branding

- Wat is personal branding
- Personal vs praktijkbranding
- Personal branding en authenticiteit
- Oefening ontwikkeling van je eigen brand

## 2. LinkedIn

- Doelgroep en doelstellingen
- LinkedIn opzetten en beheren
- Content ontwikkelen en verspreiden



## Doelstellingen/

- Digitalisering: het gebruik van digitale technologieën, innovaties en data die leiden tot nieuwe activiteiten of wijzigingen in bestaande activiteiten op het vlak onlinetoepassingen
- Innovatie: het invoeren van nieuwe technieken als antwoord op een specifieke technologische kennisvraag over een dienst;
- Bedrijfsstrategie: het bepalen van de koers en structuur van een onderneming om haar strategische bedrijfsdoelstellingen te bereiken;
- Tijdens deze cursus leer je hoe je jezelf als therapeut in de markt zet.
- Je leert analyseren wat de sterke punten zijn die je kan uitspelen. We bekijken dit zowel vanuit je rol als therapeut als vanuit de praktijk.
- Je leert uit welke elementen een personal brand opgebouwd is, hoe je zelf een personal brand kan opbouwen, en hoe je die personal brand kan onderhouden.
- Je leert concreet hoe je verschillende doelgroepen kan bereiken.

howest / ACADEMY