

Contact

Willebroekkaai 37, 1000 Brussel
t. 02 212 26 13
e. info@ondernemersacademie.be
WWW.ondernemersacademie.be



Masterclass Zorgmanagement voor artsen

Masterclass Zorgmanagement voor artsen



GESPECIALISEERDE MANAGEMENTOPLEIDINGEN VOOR DE MEDISCH VRIJE BEROEPER

Na het grote succes van deze reeks in 2015 en 2016, wordt deze unieke opleiding op maat van de medisch vrije beroeper voortgezet. Alle facetten van het professioneel leiden van een praktijk komen aan bod. Kortom, de broodnodige bagage voor de geslaagde medisch vrije beroeper!

Voor wie?

De zelfstandige arts.

De opleiding in het kort

De academische opleiding van een arts is vooral gericht op het verwerven van medische competenties. De Ondernemersacademie biedt u hét basispakket aan om als zelfstandig zorgverstreker uw praktijk én onderneming professioneel te leiden. Alle belangrijke facetten komen aanbod: Financieel management, personeelsmanagement, het zich positioneren in de markt, het organiseren van een praktijk of werkplek, en innoveren in uw praktijk.

Er is ruimschoots mogelijkheid tot vraagstelling, interactie en begeleiding. Tijdens het gezamenlijke lunchmoment kunt u in dialoog gaan met zorgverstrekkers uit de andere disciplines.

Docenten

De docenten zijn zorgvuldig gekozen. Tijdens de voorbije jaren waren zij in hun vakgebied reeds als coach of lesgever actief in ziekenhuizen, praktijken of andere medische instanties.

Accreditaties

Voor deze opleiding werden accreditaties voor permanente vorming aangevraagd. Volg de website voor de laatste updates.

In samenwerking met:



Programma in detail

1 INNOVATIEF MANAGEMENT

Reorganisaties, meer doen met minder en meer (online) concurrentie. Wat zijn de eisen en de verwachtingen van uw toekomstige patiënten? Hoe kunt u uw praktijk voorbereiden op de toekomst? Wat zal de basis van "best practices & cross industry inspiration" betekenen voor de inzichten in mijn praktijk?

2 STRATEGIE EN MARKETING

U leert hoe u een praktijk met een visie runt. Door u af te vragen waar u naar toe wilt met uw praktijk, stelt u uw eigen visie op. Ook wordt bekeken of u een businessplan nodig heeft en hoe u daar precies aan begint.

Waar staat uw praktijk voor en hoe vertaalt u uw businessplan in uw communicatie. Wat is de rol en het doel van een eigen website? En hoe pak ik sociale media aan? Wat is de impact van de deontologie op mijn communicatie en marketing?

3 FINANCIËEL MANAGEMENT

U leert meepraten met uw boekhouder: In hoeverre ben ik er echt van op de hoogte hoe al die begrippen een invloed hebben op mijn dagelijkse praktijkvoering? Wat zeggen een balans en resultatenrekening over mijn praktijk, cash-flow, jaarrekening, financiële analyse, budget,...?

4 PRAKTIJKMANAGEMENT & OVERNEMEN EN -LATEN

Praktijkmanagement

- Eenmanszaak of vennootschap: wat betekent een vennootschap voor mijn portemonnee?
- Verwerven van onroerend goed: de fiscale en financiële aspecten
- Hoe kan ik privé-inkomen uit mijn vennootschap verwerven?
- Kostenberekening, verdeling van de vergoedingen, btw-problematiek

Overnemen en -laten

Waarde van de praktijk en van onroerend goed, verschillende partners bij een overname (koper, verkoper, financierder, ...), voordelen van samenwerking, rol van de accountant bij overname, probleem met privé-vastgoed, successieplanning.

5 STRESS & BURN-OUT PREVENTIE EN OMGAAN MET PERSONEEL

Burn-out preventie bij artsen

Huisartsen en specialisten zijn erg kwetsbaar voor burn-out. U wapent zich om uzelf te helpen door uw competenties te ontdekken en stress te beperken, en vervolgens uitgerust - in plaats van uitgeblust - anderen te helpen burn-out en stress aan te pakken.

Omgaan met personeel

Denkt u er aan om personeel aan te werven of bent u al leidinggevend? Leer dan hoe u een goede leidinggevend wordt en hoe te evalueren en motiveren. U ontvangt ook een overzicht van verschillende samenwerkingsmodellen.

DUUR

5 dagsessies 09.00 - 13.15u

Onthaal met koffiekoeken vanaf 08.30u.
Na afloop broodjeslunch.

DATA EN LOCATIE

Zaterdag 2017: 16/09,
07/10, 21/10, 18/11, 09/12
Communicatiecampus Gent
Sint-Denijslaan 489
9000 Gent

PRIJZEN

Basisprijs: € 900 (excl. btw)
Ledenprijs VAS: € 650 (excl. btw)
Vul de promocode **ARTS2017**
in op de website.
Met ledenprijs +
KMO-portefeuille:
€ 390 (excl. btw)

INSCHRIJVEN

Het aantal plaatsen is beperkt.
Schrijf meteen in:
www.ondernemersacademie.be/169

UNIEK
IN
VLAANDEREN