



UNIZO
 ondernemers
 academie

CONTACT

Willebroekkaai 37, 1000 Brussel

☎ 0800 20 750

(UNIZO Ondernemerslijn)

@ info@ondernemersacademie.be

WWW.ONDERNEMERSACADEMIE.BE

In samenwerking met:



In samenwerking met:



academie
 vrije
 beroep



Masterclass Zorgmanagement voor kinesitherapeuten

Met de expertise van



Masterclass Zorgmanagement voor kinesitherapeuten



GESPECIALISEERDE MANAGEMENTOPLEIDINGEN VOOR DE ZELFSTANDIGE ZORGVERSTREKKER

Na het grote succes van deze reeks in de afgelopen vier jaren, wordt deze unieke opleiding op maat van de zelfstandige zorgverstrekker voortgezet. Alle facetten van het professioneel leiden van een praktijk komen aan bod. Kortom, de broodnodige bagage voor de geslaagde zelfstandige zorgverstrekker!

Voor wie?

De zelfstandige kinesitherapeut.

De opleiding in het kort

De academische opleiding van een kinesitherapeut is vooral gericht op het verwerven van medische competenties. De Ondernemersacademie biedt u hét basispakket aan om als zelfstandig zorgverstrekker uw praktijk én onderneming professioneel te leiden. Alle belangrijke facetten komen aan bod: 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 ander medische instanties.

Accreditaties

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

In samenwerking met:

AXXON
KWALITEIT IN KINESITHERAPIE

Programma in detail

1 PRAKTIJKMANAGEMENT EN ASSOCIËREN

- Inkomsten, kosten en belastingen in een praktijk: geen zorgen over belastingen en sociale bijdragen.
- Btw in de zorgsector?
- Wanneer is de vennootschap voor mij interessant? En hoe haal ik dan geld uit de vennootschap?
- Wat zijn alternatieve verlonings-technieken?
- Wat zijn de vele voordelen van associaties? Aan welke cruciale aspecten moet er gedacht worden vooraleer er van start kan worden gegaan? Zijn de verwachtingen van alle partijen dezelfde, welke rechtsvorm wordt gekozen, hoe wordt de verloning geregeld?

2 FINANCIËEL MANAGEMENT

U leert meepraten met uw boekhouder: In hoeverre ben ik echt op de hoogte van hoe al die begrippen een invloed hebben op mijn dagelijkse praktijkvoering? Wat zeggen een balans en resultatenrekening over mijn praktijk, cashflow, jaarrekening, financiële analyse, budget ...? Hoe kijkt een bankier naar uw balans bij een kredietaanvraag?

3 TIMEMANAGEMENT EN STRESS- & BURN- OUTPREVENTIE BIJ KINESITHERAPEUTEN

Als kinesitherapeut is timemanagement altijd een uitdaging. Hoe kunt u uw tijd beter beheeren op vlak van effectiviteit, kwaliteit en productiviteit? U leert omgaan met uitdagingen, veranderingen, burn-out, gezin, vrije tijd, nieuwe impulsen ...

Kinesitherapeuten 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.

4 PERSONEELSMANAGEMENT EN STRATEGIE & MARKETING

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

U leert hoe u een praktijk met een visie runt. Door u af te vragen waar u naartoe wilt met uw praktijk, stelt u uw eigen visie op. 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?

5 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? Eén antwoord: innoveren!

DUUR

5 zaterdagsessies 09.00 - 13.15 u.
Onthaal met koffiekoeken
vanaf 08.30 u.
Na afloop broodjeslunch.

DATA EN LOCATIE

Zaterdag 2019: 5/10, 19/10,
16/11, 30/11, 14/12
Rode Bol, Gent:
Sint-Denijslaan 485
9000 Gent

PRIJZEN

Ledenprijs met
KMO-portefeuille:
€ 450 (excl. btw)
Ledenprijs UNIZO/FVB/AXXON:
€ 750 (excl. btw)
Vul de promocode **KINE2019**
in op de website.
Basisprijs: € 900 (excl. btw)

INSCHRIJVEN

Het aantal plaatsen is beperkt.
Schrijf meteen in:
www.ondernemersacademie.be/261

UNIEK
IN
VLAANDEREN