

OPLEIDING BEDRIJFSKUNDE

FYDEE PERSONEEL & ORGANISATIE

De fysiotherapiemarkt is mede door de marktwerking in de zorg, de steeds hoger wordende eisen van zorgverzekeraars en de financiële crisis, volop in beweging. De dagen van alleen behandelen zijn voorbij. Het wordt steeds belangrijker om naast goede zorg ook goed praktijkmanagement en ondernemerschap te leveren om de concurrentie voor te blijven. Echter, u bent als fysiotherapeut nooit opgeleid om een praktijk te managen, in producten te denken en producten te vermarkten. Daarnaast is ook niet iedereen een geboren ondernemer.

Niet gevreesd! Praktijkmanagement, producten vermarkten en ondernemerschap kunt u vanzelfsprekend leren. Fydee biedt een 10-daagse HBO bedrijfskunde opleiding aan om deze vaardigheden eigen te maken.

In deze factsheet vindt u inhoudelijke informatie, prijsinformatie en het programma terug. Mocht u na het lezen van de factsheet nog vragen hebben, neem dan gerust contact met ons op.

Inhoud Module

Samen met uw Fydee praktijkbegeleider heeft u uw persoonlijke doelen en de doelen van uw praktijk geformuleerd die u door het volgen van deze opleiding wilt behalen. Een doel voor uw praktijk is in ieder geval het formuleren van een PMC (Product Markt Combinatie) die u gaandeweg de opleiding ontwikkelt en implementeert. Na het voltooien van de opleiding volgt er een evaluatie op de geformuleerde doelen. Tijdens de opleiding komen alle aspecten voor een succesvolle interne en externe bedrijfsvoering aan bod.

Voor wie bedoeld

De module is geschikt voor praktijkeigenaren, praktijkondersteuners, locatiemanagers en fysiotherapeuten in loondienst met managementambities.

Direct rendement

Na afloop van de opleiding bent u in staat om:

- uw praktijkorganisatie strak te managen vanuit een bedrijfskundig perspectief
- pro-actief uw praktijk aan te sturen op cijfers en feiten
- grip te hebben op uw personeel
- in winstgevendende producten te denken
- de kennis en kunde in huis te hebben om een product te vermarkten
- commerciële gesprekken te voeren met samenwerkingspartners, verwijzers en concurrenten
- het beste uit uzelf en uw collegae te halen

Kortom; u haalt meer rendement uit uw praktijk.

Uw investering in tijd

De opleiding duurt in totaal 10 dagen. De contactdagen zijn van 14:00-21:30 uur. Naast de contactdagen wordt er verwacht dat men zich goed voorbereidt en na afloop van elke contactdag krijgt men opdrachten mee naar huis.

Traject

Dag 1: Persoonlijke leerweg - U maakt een nulmeting van uw managementstijlen en middels een Persoonlijk Ontwikkelingsplan (POP) werkt u aan uw managementvaardigheden die als rode draad door de opleiding lopen.

Dag 2: HRM - U oefent het voeren van functionerings- en beoordelingsgesprekken. U krijgt informatie over de verschillende arbeidsovereenkomsten en past deze aan op uw praktijksetting.

Dag 3: Financieel management - U leest, begrijpt en beoordeelt uw eigen jaarrekening op omzet, kosten en winst en maakt verbeterplannen voor het komend jaar. U gaat aan de slag met concrete vraagstukken én combineert dat met gegevens uit uw praktijk. U leert werken met een Excel bestand waarin u kunt zien wat het effect is op uw verdiensten van o.a. het al dan niet contracteren.

Dag 4: HRM (communicatievaardigheden intern) - U oefent uw communicatievaardigheden middels het voeren van sollicitatiegesprekken, slechtnieuws gesprekken en het voeren van een efficiënte teamvergadering. U leert hoe u om kunt gaan met scholingsplannen, studieovereenkomsten en het inwerken van nieuwe medewerkers.

Dag 5: Beleid & Organisatie en Managementinformatie - U leert uw praktijk vanuit een bedrijfskundig perspectief aan te sturen. Door middel van het vergaren van managementinformatie kunt u uw praktijk sturen op cijfers en feiten. U neemt uw praktijkorganisatie onder de loep en onderzoekt of de taken, rollen en verantwoordelijkheden binnen uw praktijk goed zijn ingedeeld. Daarnaast leert u te werken vanuit een beleidsplan met daaraan gekoppelde doelstellingen en activiteiten die u middels de PDCA-cyclus beheert en aanscherpt.

Dag 6: Voorbereiding Product Markt Combinaties - In deze les wordt u voorbereid op lesdag 10. U gaat aan de slag met uw gekozen PMC en krijgt hiervoor handvatten aangereikt.

Dag 7, 8, 9: Communicatieve- en Commerciële Vaardigheden - U oefent middels rollenspelen uw communicatieve vaardigheden zoals u in gesprek zou gaan met een potentiële samenwerkingspartner, een verwijzer, een concurrent, etc. U past uw verkooptechnieken toe op elkaar en tracht de ander te overtuigen van uw kennis en kunde. U leert hierin gesprekstechnieken toe te passen, weerstand bij mensen en uzelf te herkennen en deze om te zetten in kansen en mogelijkheden. Daarnaast wordt er aandacht besteed aan veranderstrategieën en de weerstand die hierbij komt kijken.

Dag 10: Implementatie PMC - In deze minor gaat u aan de slag met uw gekozen PMC. U gaat deze daadwerkelijk in uw praktijk implementeren en tot een succes brengen door middel van al uw aangeleerde vaardigheden in de voorgaande contactdagen.

Accreditatiepunten

De scholing is geaccrediteerd voor 30 punten in het Basisdeel van het Centraal Kwaliteits Register.

Prijsinformatie

Fydee Praktijk:

€ 2.500

Niet-Fydee Praktijk:

€ 3.250

De factuur dient u voorafgaand aan de opleiding te betalen.

Genoemde prijzen zijn exclusief BTW en gelden voor het gehele studiejaar incl. paper, lessen en maaltijden.

De docenten



Frans Claessen - P&O Adviseur

Frans heeft bijna 25 jaar ervaring op P&O gebied opgedaan bij diverse bedrijven van groot tot klein. Zijn kennis ligt met name op de volgende gebieden: arbeidsvoorwaardenbeleid, arbeidsvoorziening, personeelszorg en arbeidsomstandighedenbeleid.



Anton Spijkers - DPeople

Anton, oprichter van DPeople heeft naast veel praktijkervaring al meer dan 10 jaar ervaring in het creëren van organisatorische veranderingen, team- en persoonlijke ontwikkeling door maatwerk trainingen, opleidingen en individuele coaching.



Debbie Kettler-Baert - KPPR

De combinatie van cijfers, administratieve processen en systemen ter ondersteuning van strategisch beleid met daarnaast het opzetten, structureren en aansturen van personeels (salaris) administraties is waar Debbie zich de laatste 16 jaar in ontwikkeld heeft.



Rein-Jan Elenbaas - Fydee

Na zijn cum laude afgeronde studie fysiotherapie is hij zijn praktijk gestart in Goes. Deze groeide uit naar drie praktijklocaties. Ook heeft hij 4 jaar een bestuursfunctie binnen het KNGF bekleed. Deze ervaringen vormden de bakermat van Fydee.

Interesse?

Kijk op [Fydee.nl](https://fydee.nl) voor meer informatie.

Wilt u persoonlijk contact dan kunt u contact opnemen met uw praktijkbegeleider of met onze backoffice.

U kunt ons van maandag tot en met vrijdag van 08.00 tot 17.00 uur bereiken op telefoonnummer 0113- 71 55 40.