

Invloed uitoefenen in de 1e en 2e lijn



Samenwerking met zorgverleners in de eerste en de tweede lijn kan leiden tot kwaliteitsvoordelen en een grotere efficiëntie. Diverse zorgstandaarden beschrijven de multidisciplinaire zorg voor chronische aandoeningen waar zorgverleners aan moeten voldoen. Ook voor zorgverzekeraars is de mate van samenwerking tussen zorgverleners steeds vaker een criterium bij zorginkoop, zoals bijvoorbeeld deelname aan zorggroepen.

De nascholing *Invloed uitoefenen in de 1e en 2e lijn* gaat in op de samenwerking met artsen, apothekers en andere zorgverleners. De docenten geven aan hoe u deze samenwerking het beste kunt vormgeven en hoe u daarbij optimaal uw invloed uitoefent om op te komen voor de belangen van uw apotheek.

Tijdens de cursus komen de doelen en belangen van de betrokken zorgverleners aan de orde, evenals het bevorderen van de onderlinge relatie. U leert hoe u werkbare afspraken kunt maken, zodat deze ook worden nageleefd. Ook komen diverse methoden om feedback en kritiek te geven, het omgaan met irritaties, bespreken van interventies en omgaan met weerstanden aan bod. Tot slot leert u hoe u uw overtuigingskracht optimaliseert.

Plenair vinden groepsdiscussies over de diverse inzichten en mogelijke handvatten plaats. Deze discussies bieden u de gelegenheid ervaringen en ideeën uit te wisselen. Ook dragen de docenten concrete hulpmiddelen, tips en trucs aan en laten zij 'best practices' van andere apotheken zien.

Leerdoelen

Na het volgen van deze nascholing heeft u inzicht in:

- de voorwaarden om tot een goede samenwerking te komen;
- de doelen en belangen bij diverse overleggroepen;
- het belang van het managen van verwachtingen.

Na het volgen van deze nascholing bent u in staat om:

- afspraken te maken t.b.v. projecten, LESA's, overdracht van medische gegevens, etc.;
- effectieve communicatiemiddelen toe te passen, rekening houdend met verschillende aandachtspunten;
- bewust om te gaan met interpretatie;
- tot een werkbare samenwerking te komen op basis van uw aanpak van het gesprek.
-

CanMeds

- Farmaceutisch handelen 20%
- Communicatie 40%
- Samenwerken 40%