

# Experttraject Zorgverkoop

*Ontwikkeltraject voor gedreven en ervaren zorgverkoopers in de brede zorgsector die het verschil willen maken.*

Brochure editie 2025



# Het Experttraject



De tijd waarin wij leven vraagt steeds sneller om verandering, om ontwikkeling.

Hoe organisaties hier mee omgaan,  
hoe zij gewenste resultaten blijven behalen,  
hoe zij voldoen aan eigen ambities en  
hoe zij inspelen op maatschappelijke transitie,  
bepaalt hun succes.

- *BdB Manifesto*

## Continu in ontwikkeling

Als zorgverkooper heb je een cruciale rol in het betaalbaar houden van de zorg en het omgaan met de complexe en veranderlijke financiering van zorg. Belangrijke maatschappelijke opgaves waar we niet meer omheen kunnen.

We zien dat het vakgebied zorgverkoop sterk in ontwikkeling is. Zo ook de professionals die zich hiermee bezighouden. De verwachtingen van zorgverkoop en daarmee van de professionals die zich hiermee bezighouden (lees: zorgverkoopers) veranderen en nemen toe. Juist doordat de binnen- en buitenwereld van een organisatie binnen zorgverkoop samenkomt, is zorgverkoop van grote waarde om mee te bewegen in het complexe samenspel binnen de regio en het realiseren van de transformaties.

## Zorgverkoop draagt bij aan organisatieontwikkeling

Hoe sterker je je positie pakt in zorgverkoop, hoe meer je met organisatieontwikkeling te maken hebt. Waarbij we ervan overtuigd zijn dat je het meest succesvol bent als je wendbaar bent. Door mee te bewegen in de veranderende context, bij te dragen aan sterk samenspel zowel binnen als buiten je organisatie, leiderschap te tonen en bovenal door te weten hoe jij het beste uit jezelf kan halen. Dit geldt niet alleen voor jou als expert zorgverkoop, maar ook voor de zorgorganisatie waar jij je voor inzet. Dit is waar het Experttraject voor staat!

Vanuit BdB Zorg hebben we de vragen en ontwikkelbehoeften van de professionals in de zorgverkoop en onze eigen ervaringen bij onze relaties gebundeld en vertaald naar een nieuw traject.

Het Experttraject Zorgverkoop is daarmee een vervolg op het succesvolle Ontwikkeltraject Zorgverkoop (voorheen: Accountmanagement in de zorg) die zich richt op startende zorgverkoopers.

## Een uniek traject

Het Experttraject Zorgverkoop is een traject als geen ander. Het is op maat gemaakt voor gedreven en ervaren professionals in de zorgverkoop die het verschil willen maken.

Wat je kunt verwachten als deelnemer:

- ✓ Een persoonlijk ontwikkeltraject vanuit het perspectief van organisatieontwikkeling.
- ✓ Gericht op hoe jij vanuit jouw rol, in de context beweegt.
- ✓ Veel inspiratie van nieuwe perspectieven door gastsprekers.
- ✓ Samen met concullega's leren van elkaar, met elkaar.
- ✓ Aan de slag met jouw persoonlijke doelen en uitdagingen in de praktijk.
- ✓ Optimaal leereffect door vernieuwende spelvormen en buitenactiviteiten.
- ✓ Zorgvuldige spreiding en afwisseling van contactmomenten: live en digitaal, gezamenlijk en individueel.

# Opbouw Experttraject

Het Experttraject is speciaal ontworpen voor gedreven en ervaren zorgverkopers die een volgende stap willen zetten in hun ontwikkeling. Het traject zit vol **inspiratie**, nieuwe **inzichten** en **handvatten** welke worden geboden door onze **trainers** en onze interne en externe **gast sprekers**. In dit traject zetten we met elkaar gerichte stappen in **jouw ontwikkeling**. In het traject maken we regelmatig de koppeling naar jouw dagelijkse praktijk waardoor jij zichtbaar stappen maakt in jouw dagelijkse werk.

In het Experttraject staan **drie ontwikkelijnen** centraal:

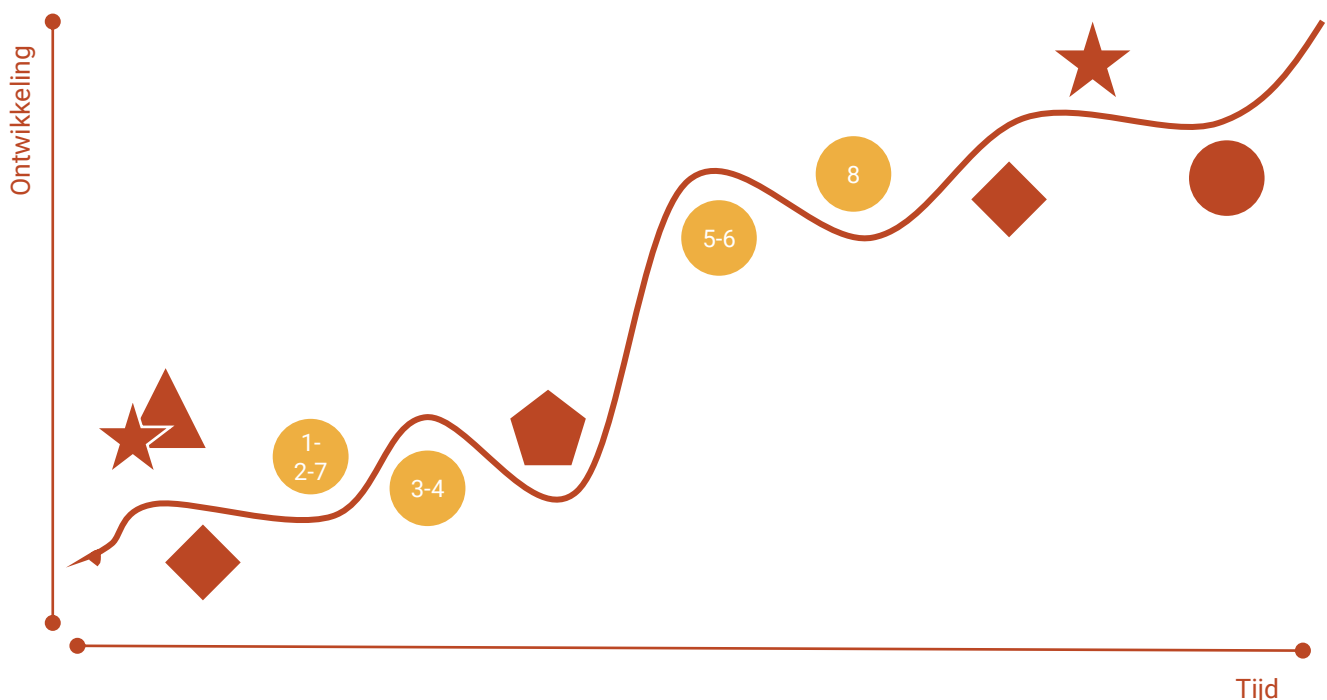
- 1. Persoonlijke ontwikkeling:** een volgende stap in jouw persoonlijk leiderschap door gerichte en individuele begeleiding op persoonlijke doelen en ambities.
- 2. Het samenspel:** handvatten hoe je als verbindende schakel tussen de interne en externe wereld het samenspel tussen deze werelden en binnen jouw organisatie kunt versterken.
- 3. De veranderende context:** inspiratie en inzicht hoe je vanuit jouw rol in kunt spelen en om kunt gaan met veranderende wereld door te focussen op flexibiliteit en veranderkracht.

Deze drie ontwikkelijnen vormen de basis voor de opbouw van het Experttraject en deze zijn uitgewerkt in 8 modules. Deze modules komen aan bod in de verschillende livedagen van het traject, zie cijfers in ●. Bij aanvang van het traject ga je aan de slag met het opstellen van jouw persoonlijke leerdoelen en een persoonlijk casus welke gedurende het traject terugkomen.

Daarnaast ontvang je in dit traject:

- ★ Persoonlijke intake en outtake (digitaal).
- ◆ Persoonlijk follow-up gesprek (digitaal).
- ▲ Uitgebreid persoonlijkheidsprofiel (DISC).
- ◆ Gezamenlijke kick-off en kick-out.
- Gezamenlijk terugkommoment inclusief interview.

Hieronder zie je een overzicht van hoe het Experttraject is opgebouwd.





## Persoonlijke ontwikkeldoelen & casuïstiek

### Persoonlijke ontwikkeldoelen

Om het leereffect te vergroten werken we met persoonlijke ontwikkeldoelen. Tijdens de intake definieer je samen met de trainer jouw ontwikkeldoelen. Bij iedere module is ruimte om een vertaling te maken naar jouw ontwikkeldoelen.

In het follow-up gesprek, halverwege het traject, krijg je in een 1:1 gesprek gerichte coaching van de trainer op je ontwikkeldoelen. Een mooi moment om de peilstok erin te hangen en bij te sturen waar nodig.

Het ontwikkeltraject eindigt met een outtake, een individueel evaluatiegesprek met de trainer. Daarin we reflecteren op jouw ontwikkeldoelen en we vooruit kijken hoe je de inzichten

uit het traject toe kan passen, kan delen en vast kan houden.

### Casuïstiek

Bij de start van het traject kies je een eigen casus, in lijn met jouw ontwikkeldoelen voor het traject. Gedurende het traject ga je hiermee aan de slag: zelfstandig, met de trainer, in jouw praktijk en in de groep. Tijdens de kick-out sessie presenteer je jouw analyse, oplossing of plan met de groep. Ook dagen we je uit om jouw inzichten te delen met interne en/of externe stakeholders. Zorgverkoop en organisatieontwikkeling doe je namelijk niet alleen.

## Modules Persoonlijke ontwikkeling



### **Module 1** **Persoonlijk leiderschap**

Excelleren in je rol als zorgverkoper en echt invloed uitoefenen begint bij persoonlijk leiderschap. De basis zit in het weten wat jouw kwaliteiten, voorkeursstijlen, bevorderende omgevingsfactoren en valkuilen zijn. De volgende stap zit in het bewust en gericht inzetten van jouw stijl/kwaliteit of het creëren van een omgeving waar jij het beste tot je recht komt.

We gaan hiermee aan de slag met behulp van de DISC-methode. Je ontvangt een vragenlijst om inzicht te krijgen in jouw voorkeursstijlen. Vervolgens gaan we hier in de groep mee aan de slag. Niet alleen door hier het gesprek over aan te gaan met elkaar. We zoeken een inspirerende omgeving op en komen in beweging om echt tot nieuwe inzichten te komen.

### **Module 2** **Invloed uitoefenen**

We zien in het zorglandschap een sterke beweging van concurrentie naar samenwerken. De term onderhandelen is niet meer van deze tijd, terwijl invloed uitoefenen in een zakelijke omgeving een must is om regie te kunnen voeren en doelen te bereiken.

Hoe kun je op een slimme manier invloed uitoefenen en belangen dienen in de zorgverkoop? Invloedstijlen bewust inzetten, ruimte creëren voor beweging, slimmigheidjes in de samenspel en overtuigingskracht dragen hier allemaal aan bij. Hoe pas je dit toe vanuit jouw rol? In deze module gaan we de wereld van invloed uitoefenen, ontleden, koppelen aan leiderschap en dit oefenen.

## **Modules Samenspel | intern**

### **Module 3 Organisatieontwikkeling**

Passende afspraken contracteren is één ding. Dit vraagt soms een flinke aanpassing of verandering in/van de organisatie. Een deel van die verandering zit op structuur, denk aan processen en systemen. Terwijl de grootste invloed op veranderen zit in de menskant; in de manier van werken, de houding en het gedrag van medewerkers.

We laten je de vertaling van contracten naar de praktijk vanuit een organisatieontwikkel bril bekijken. Dit gaat helpen om een duurzame, en passende aansluiting te maken tussen de afspraken en de zorg/dienstverlening. Denk aan het optimaal benutten van de afspraken, balans tussen kosten en opbrengsten en echt bijdragen aan de transformaties in de zorg.

Hoe krijg je de organisatie en je collega's hierin mee? Een voorwaarde is een sterk intern samenspel. Zeven basiselementen voor sterk samenspel geven inzicht in de knoppen waar je aan kan draaien en zelf invloed kan uitoefenen.

### **Module 4 Samen in beweging**

Zorgverkoop doe je niet alleen en kun je ook niet alleen. Er zijn vaak veel afdelingen en personen in je organisatie betrokken, wat intern samenspel vraagt.

Een doel van intern samenspel is om samen in beweging te komen. Dit gaat niet altijd vanzelf.

We zijn vaak geneigd om vanuit cijfers en feiten (ratio) direct te verwachten dat in de praktijk zaken veranderen. Dit werkt niet! Hoe creëer je wel die beweging?

En hoe neem je mensen mee als het niet vanzelf gaat? Daar gaan we mee aan de slag in deze module. Bekende modellen als de Roos van Leary kunnen houvast bieden in de omgang met weerstand en conflicten.

## **Modules Samenspel | extern**

### **Module 5 Samenspel in de regio**

Samenwerking lijkt tegenwoordig de oplossing voor alles. We staan tenslotte voor gigantische opgaves die vragen om over de muren van de organisatie, de gemeenten en domeinen heen te kijken. Binnen de regio zien we dat onderlinge concurrentie steeds verder op de achtergrond komt en ruimte maakt voor samenwerken.

Sterk samenspel in de regio kan veel mooie/noodzakelijke veranderingen en transformaties faciliteren. Het stelt individuele organisaties voor grote uitdagingen, o.a. doordat het systeem nog ingericht is op concurrentie en de ontwikkelingen vragen om samen te werken. Samenwerken kan en het is hard nodig, maar gaat niet vanzelf. Hoe maken we de beweging van het individuele belang naar het gezamenlijk belang en wat betekent dit? Hoe ga je er voor zorgen dat je het samen ook echt anders gaat doen? Wat is er nodig voor maatschappelijk partnerschap in de zorg? Inzicht in verschillende perspectieven/partijen helpt om naar elkaar toe te bewegen, helpt om als organisatie en zelf als zorgverkoper de juiste positie te pakken in het regionale samenspel.

Met behulp van een dosis inspiratie en concrete handvatten gaan we met het thema samenspel in de regio aan de slag.

### **Module 6 Vernieuwen contracteren**

Contracten zijn een middel om samenwerkingsafspraken te bekrachtigen en vast te leggen. Hierin worden ook de afspraken over de financiering vastgelegd. Steeds vaker zien we dat de financiële prikkel van grote invloed is op de daadwerkelijke zorglevering. Zo ligt de prikkel bij een “pax-financiering” op het maximaliseren van volume. Terwijl het maximaliseren van volume hoogstwaarschijnlijk niet het doel is van het leveren van de zorg/diensten die hieronder liggen. Kan dit niet anders?

Ja, dit kan anders. Over de jaren heen zijn verschillende innovatieve en alternatieve contractvormen of bekostiging ontwikkeld. Denk aan bundel- en populatiebekostiging, shared savings en experimenten. Uiteindelijk moeten de financiële afspraken bijdragen aan het bereiken van het gezamenlijke doel van het contract.

Deze module geeft inspiratie over innovatieve en alternatieve bekostiging en staan we stil bij de weg om tot passende financiële afspraken te komen. Dit kan helpen om breder te kijken naar samenwerking.

## Modules Veranderende context



### **Module 7** **De zorgcontext &** **maatschappelijke uitdagingen**

De zorg is continu aan het veranderen, dat is de enige constante. Inzicht in de bredere context van de financiering van zorg, helpt om beter in te kunnen spelen op toekomstige veranderingen. We staan stil bij de belangrijkste ontwikkelingen in het zorgstelsel, wat dit voor impact heeft op zorgorganisaties en hoe we de koppeling kunnen leggen naar de ontwikkelingen binnen het vakgebied zorgverkoop. We dagen je uit om deze ontwikkelingen te vertalen naar jouw organisatie en jouw rol hierin. Wat wordt volgens jou de volgende stap?

Terwijl de zorgwereld zich door blijft ontwikkelen, worden de maatschappelijke uitdagingen steeds urgenter. Wat kun je als organisatie en als zorgverkoop hier aan bijdragen? Hoe maak je die vertaling? Inspiratie helpt om onze eigen uitdagingen in perspectief te plaatsen. Als we allemaal een stukje bijdragen en hetzelfde doel voor ogen hebben, gaan we vooruit.

### **Module 8** **Veranderkracht**

Inzicht en overzicht van alle ontwikkelingen in een veranderende context is geen doel op zichzelf. Dit overzicht ziet er morgen weer anders uit. Het vermogen om in te spelen op veranderingen en ontwikkelingen heeft veel meer waarde. Zowel voor de organisatie als specifiek voor jouw rol als zorgverkoop.

Deze module geeft handvatten om veranderkracht te mobiliseren en is gebaseerd op principes van verandermanagement. We geven verschillende perspectieven om naar verandering te kijken. Dit helpt om de vertaling te maken naar wat de veranderende context van jou vraagt, in jouw rol en context. Waarbij het doorbreken van vaste patronen een van de belangrijkste uitdagingen is waar we mee aan de slag gaan.



# Algemene informatie

## Doelgroep

Ervaren professionals die een actieve rol hebben in de zorgverkoop, het accountmanagement, regievoeren of leidinggeven over het zorgverkoopproces uit verschillende zorgdomeinen (Wlz, Zvw en sociaal domein).

## Groepsgrootte

We werken met een groepsgrootte van 8 tot 12 deelnemers van verschillende organisaties in de brede zorgsector.

Doorloop je liever dit traject met je eigen collega's? Dat kan, we bieden dit Experttraject ook in-company aan en kunnen het aanpassen aan de ontwikkelbehoefte van jouw team.

## Trainers en sprekers

Het volledige traject wordt begeleid door Marleen Leermakers en zij is tevens de trainer. Bij de meeste modules worden experts en gastsprekers ingevlogen voor extra inspiratie en verdieping op specifieke thema's.

## Data

De kick-off van het Experttraject 2025 vindt plaats in januari 2025. De data voor de daarop volgende livedagen worden op een later moment vastgesteld.

De persoonlijke intake, outtake en follow-up worden individueel ingepland.

## Locatie

De livedagen (incl. kick-off en kick-out) vinden plaats in omgeving Amersfoort. Voor de (meeste) livedag zal gebruik gemaakt worden van het BdB-Huis (Koningin Wilhelminalaan 12, Amersfoort)

De persoonlijke intake, follow-up en outtake vinden digitaal plaats.

## Kosten

De deelnemersprijs voor het Experttraject Zorgverkoop is €4.900,-, exclusief btw en kosten voor overnachting.

De deelnemersprijs is verder all-in, dat betekent inclusief:

- ✓ Totaal 8 livedagen: incl. locatie en lunch.
- ✓ Inzet ervaren trainers en gastsprekers.
- ✓ Persoonlijkheidsprofiel (DISC).
- ✓ Onbeperkt toegang tot de online BdB-Tool.

## Contact

Marleen Leermakers

T: +316 82 74 59 86

E: [m.leermakers@bdbgroep.nl](mailto:m.leermakers@bdbgroep.nl)



# Over BdB Groep

Binnen de bouw-, zorg- en overheidssector hebben wij een bevoorrechte positie om organisaties te ondersteunen in hun missie om Nederland mooier, veiliger, gezonder, duurzamer en leefbaarder te maken.

Ons vak is organisatieontwikkeling. Wij hebben inhoudelijke kennis van de sector, schakelen snel, zijn praktisch ingesteld en bereiken samen met onze relaties, aantoonbare en duurzame effecten.

Wij zijn **samen sterk in ontwikkeling.**

## **BdB Zorg**

Wij begrijpen de dynamiek en uitdagingen die de zorgsector zo uniek maakt. Wij schakelen snel, zijn praktisch ingesteld en bereiken samen met onze relaties, aantoonbare en duurzame effecten.

De inhoudelijke thema's waar wij ons voor inzetten zijn:

**Accountmanagement | Kwaliteit & innovatie | Projectmanagement |  
Leiderschap & samenspel | Duurzaamheid**

Benieuwd wat we voor jouw organisatie kunnen betekenen?  
Neem gerust contact met ons op!

BdB Zorg | Bureau de Bont B.V.  
Koningin Wilhelminalaan 12  
3818 HP Amersfoort

W: [www.bdbzorg.nl](http://www.bdbzorg.nl)  
M: [info@bdbgroep.nl](mailto:info@bdbgroep.nl)  
T: 033-4556030

