

## Opleiding 'In- en verkoop Integrale Zorg'

Een goed onderhandelingsgesprek tussen zorggroepen en verzekeraars gaat niet alleen over geld, maar ook over kwaliteit van zorg. Kwalitatief goede eerstelijns zorg kost extra geld, maar kan ook veel geld besparen door het voorkomen van complicaties en het reduceren van doorverwijzingen naar de tweede lijn, wat belangrijk is voor de patiënt. Dit speelt onder andere voor de chronische zorg, waar met een multidisciplinaire en programmatische aanpak de kwaliteit verbeterd kan worden terwijl de kosten over de hele keten dalen. De zorgstandaarden geven een inhoudelijke invulling aan deze chronische zorg. Echter, de zogenaamde schotten in de bekostiging waren een belemmering voor de multidisciplinaire zorg. Met de invoering van de mogelijkheden tot integrale bekostiging voor de ketens Diabetes Mellites 2 en Vasculair Risico Management per 1 januari zijn er nieuwe mogelijkheden van bekostiging, naast de declaratie van de losse verrichtingen.

De zorggroepen, maar ook de zorgverzekeraars zijn zoekende hoe om te gaan met de nieuwe bekostiging. Essentieel hierbij is de wijze waarop geleverde prestaties inzichtelijk worden gemaakt. De standaardoplossingen zijn nog niet beschikbaar. In deze training brengen we zorgverzekeraars zorggroepen en patiëntenorganisaties bij elkaar om gezamenlijk te werken aan oplossingen. Wij bieden u en uw organisatie een programma bestaande uit vier modules van elk één dag. In elke module zorgen wij voor een mix van vooraanstaande sprekers en interessante voorbeelden uit de praktijk.

### **Doelgroep:**

De opleiding is specifiek afgestemd op:

- inkopers van (en adviserend geneeskundigen) eerstelijnszorg van zorgverzekeraars
- projectleiders/professionals van zorggroepen en andere ketenzorg aanbieders
- patiëntenorganisaties die actief zijn in de markt
- ondersteuners bij de totstandkoming van kwaliteit van integrale zorg (ROSSen e.d.)

### **Data:**

Module 1: Op weg naar integrale bekostiging (26 mei 2010)

Module 2: Van inspanning naar resultaat (22 juni 2010)

Module 3: Van losse tarieven naar productfinanciering (9 september 2010)

Module 4: Wat zijn de spelers en hoe loopt het spel? (6 oktober 2010)



**Programma:**

Elke dag voorziet in een combinatie van theorie en praktijk:

1. **Op weg naar integrale bekostiging (26 mei)**  
Hoe komt kwaliteit van zorg goed tot z'n recht?
  - huidige ontwikkelingen (Jan Erik de Wildt)
  - gevolgen voor strategie zorgverzekeraar, zorggroepen, ziekenhuizen en patiëntenorganisaties (LVG/ Leo Kliphuis)
  - verbinden - onderhandelingsstrategieën (Plexus/ Nico Klay)
  
2. **Van inspanning naar resultaat (22 juni)**  
In- en verkooperspectief KetendBC's
  - patiëntenperspectief (n.t.b.)
  - zorgverzekeraars (Agis/Aldien Poll, *onder voorbehoud*)
  - ketenzorgaanbieders (UMCU/Mattijs Numans)
  - welke kwaliteitsinformatie is beschikbaar? (Mediquest/ Jon Schaeffer)
  - het zorgspel spelen (de Veghte/Bert Blankestijn)
  
3. **Van losse tarieven naar productfinanciering (9 sept.)**  
Aantoonbare verbetering van kwaliteit en doelmatigheid
  - Leren uit de vergelijking van zorggroepen
  - Projecten uit de praktijk
  - Zelfmanagement en preventie
  
4. **Wat zijn de spelers en hoe loopt het spel? (6 oktober)**
  - Rolverdeling binnen zorggroepen
  - Samenhang andere sectoren (2<sup>de</sup> lijn – gemeente)
  - ZonMW programma Versterking Eerste Lijn

Sprekers voor de 3<sup>e</sup> en 4<sup>e</sup> module nog definitief vast te stellen.

**Tijd en locatie:**

Het programma vindt plaats in Villa Vreedenoord te Breukelen. Het programma start om 11.00 en loopt tot 21.00 uur. De lunch en het diner worden verzorgd.

**Aantal deelnemers:**

Bij deze training is er plaats voor maximaal 22 deelnemers, waarbij wij streven naar een adequate verdeling tussen deelnemers van zorgverzekeraars, zorggroepen en patiëntenorganisaties.

De training zal alleen doorgang vinden bij voldoende deelname.

**Kosten:**

De kosten bedragen €2.550,- per deelnemer (vrij van BTW).

Dit is inclusief trainingsmateriaal, lunch en diner.

Indien u besluit om met twee of meer personen deel te nemen, ontvangen alle deelnemers van uw organisatie 10% korting.

**Inschrijven:**

Inschrijven is mogelijk tot 4 mei via het bijgesloten inschrijfformulier.

**Meer weten?**

Neem dan contact op met Cees van Kemenade of Marloes Merkus:

T 020 301 08 00 of 020 462 66 99

E [vankemenade@plexus.nl](mailto:vankemenade@plexus.nl) of [info@deveghte.nl](mailto:info@deveghte.nl)



**In en verkoop van Integrale Zorg**

Ondergetekende schrijft zich in voor de training 'In- en verkoop van Integrale Zorg' en gaat akkoord met de voorwaarden zoals opgenomen in deze informatiebrochure.

Organisatie \_\_\_\_\_  
 Adres \_\_\_\_\_  
 Postcode \_\_\_\_\_  
 Plaats \_\_\_\_\_  
 Achternaam \_\_\_\_\_ M / V  
 Voornaam \_\_\_\_\_  
 Functie \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_  
 Telefoonnummer \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_ Handtekening: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

De kosten ad € 2.550,- (vrij van btw) per persoon<sup>1</sup> voldoe ik /voldoen wij na ontvangst van de factuur.

***Tevens verzoeken we u om onderstaande vragen te beantwoorden:***

Uw hoogst afgeronde opleiding:  
 \_\_\_\_\_

Korte beschrijving van uw werkervaring:  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Uw verwachtingen van deze opleiding:  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Stuur het ingevulde en ondertekende formulier op per email door het eerst in te scannen en vervolgens te e-mailen naar [secretariaat@plexus.nl](mailto:secretariaat@plexus.nl) of [info@deveghte.nl](mailto:info@deveghte.nl). U kunt zich ook aanmelden door het formulier te faxen naar 020-3010801.

Per ommekeer ontvangt u een bevestiging en de factuur.

<sup>1</sup> Indien u besluit om met twee of meer personen deel te nemen, ontvangen alle deelnemers van uw organisatie 10% korting.