



## Nieuwe rollen, nieuwe kansen

**Wat kan wél?** Dat de zorgmarkt verandert, dat is een feit. De vraag is: hoe veranderen de zorgmensen mee? Welke rol pakken bijvoorbeeld de EVV'ers bij u in de organisatie? Wat verwacht u van hen? Vaak moet een groot aantal intramurale plaatsen afgebouwd worden. Dat heeft zijn weerslag op de inzet van medewerkers. Onzekere tijden, nieuwe wegen, andere competenties. Gelukkig zijn er daarbij mogelijkheden. Want wat kan wél? **Groeien in thuiszorg?** Wij weten dat groei realiseerbaar is. **Hoe?** Lees het voorbeeld van een collega zorginstelling op de achterkant.

*En u? Waar loopt ú tegenaan als het gaat om het vermarkten van thuiszorg? In hoeverre krijgt u de mensen mee? Hoe bekwaam zijn zij in netwerken en commerciële adviesvaardigheden?*

Juist daarbij biedt Cenergy hulp. Als bijlage treft u een 'Alstjeblijft kaart' aan: wij bieden u **2,5 uur coaching** aan om in gesprek te gaan over het vermarkten van thuiszorg. Of over de verdere professionalisering van uw EVV'ers. Graag nemen wij binnenkort contact met u op met de vraag of u gebruik wilt maken van deze gratis en vrijblijvende 2,5 uur coaching. Heeft u zelf nu al vragen, neem dan gerust contact met ons op via [info@cenergy.nl](mailto:info@cenergy.nl) of bel **033 - 494 30 35**. **Welke kans grijpt u?**

Charlotte van Ommen van Guijlik – Eggink en Gerwin Jonker  
partners Cenergy Group B.V.



# Hoe kan Cenergy helpen?

*Een voorbeeld van een recent traject bij een zorginstelling in Noord-Nederland, die in extramurale zorg wil groeien:*



## Vraag

Hoe maken wij een concreet en meetbaar commercieel plan, waarbij de geplande acties daadwerkelijk uitgevoerd worden, zodat onze beoogde productie-urenstijging in de thuiszorg plaatsvindt?



## Oplossing

**Stap 1** > Workshop "Marktgericht Denken": samen met de betrokken managers, teamleiders én EVV'ers een concreet en realiseerbaar plan maken.

**Stap 2** > Training "Marktgericht Doen" voor teamleiders en EVV'ers: het aanleren van commerciële adviesvaardigheden om contacten te leggen en te onderhouden.

**Stap 3** > Training "Marktgericht Doen" voor managers en teamleiders: sturen op implementatie en resultaat.

**Stap 4** > "Coaching on the job": helpen de stap te zetten naar het 'doen', door mee te coachen en praktisch te begeleiden bij de uitvoer van de acties uit het opgestelde plan.



## Resultaat

Aanwijsbare groei in productie-uren extramurale zorg naar het gewenste niveau. En ook: meer zelfvertrouwen bij de mensen in het netwerken en het 'normaal vinden' om nieuwe klanten te werven.

*Ook iets voor uw organisatie?*

*Maak gebruik van de 'Alsjeblieft kaart' en maak een afspraak!*

Building hospitality