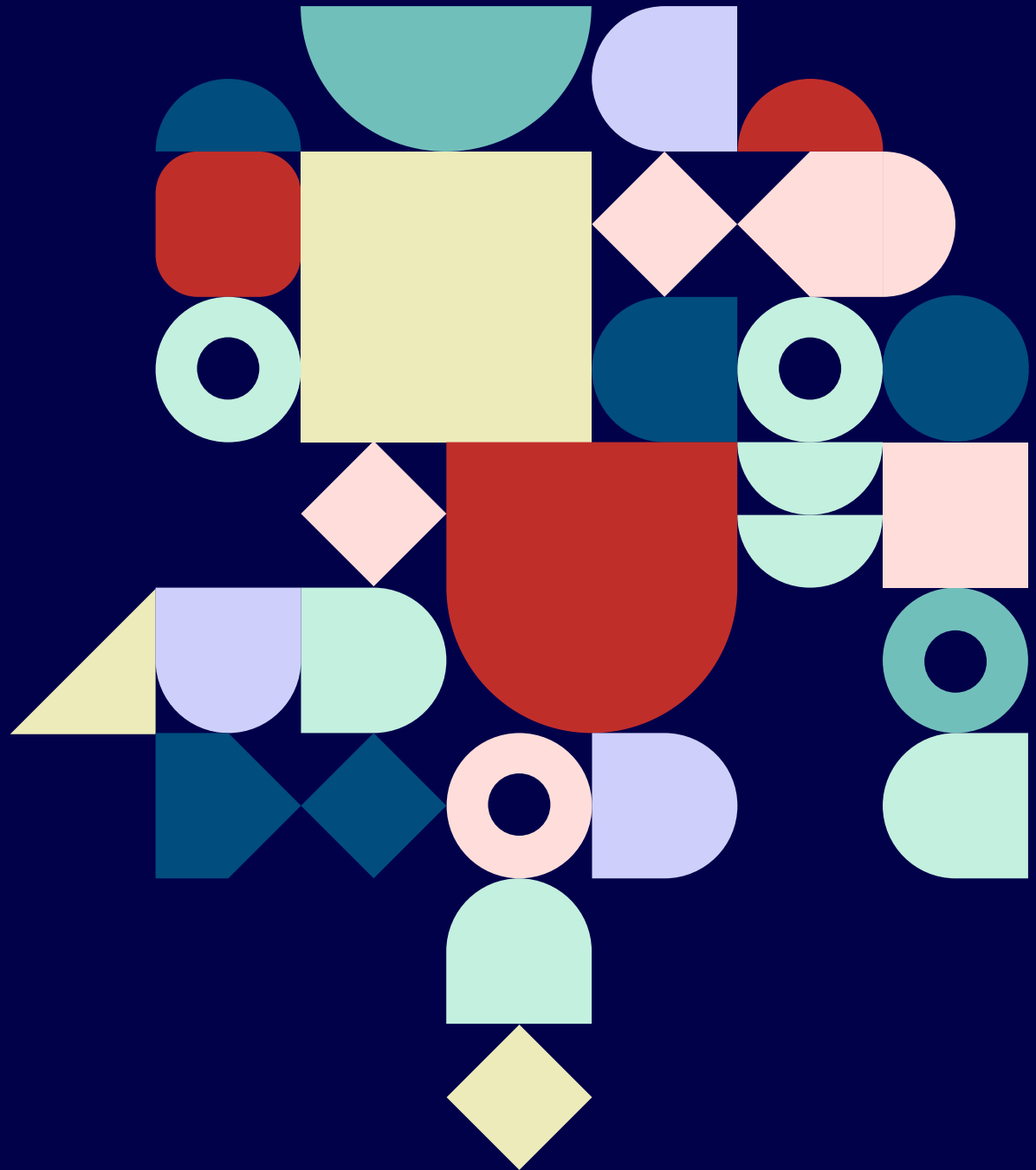


Het vak Zorgbemiddeling

Kitty Oerbekke | 16 oktober 2024



FITZ Zorg(t): Hét event
voor zorgbemiddelend
Nederland

Dienstverlening zorgbemiddeling

Detachering

- Administratief ondersteunend zorgbemiddelaar
- Zorgbemiddelaar
- Coördinator/Teamleider zorgbemiddeling
- Interim management
- Zorglogistiek

Consultancy

- Procesoptimalisatie
- Klantreis
- Projectleider en projectmedewerker
- Positionering en communicatielijnen afdeling Zorgbemiddeling
- Implementatie/advies wachtlijstbeheersysteem (CRM)
- Management informatie
- Zero-admin scan

Opleiding

- Praktijkopleiding zorgbemiddeling
- Intervisie & coaching
- DiSC en drijfveren training
- Workshops

Netwerk & Kennisdeling

- Ronde tafel (digitaal)
- Kennisdocumenten
- Webinars
- Dag voor de zorgbemiddelaar

Wij werken voor & samen met o.a.

VVT

Gehandicaptenzorg

GGZ & Jeugdzorg

Zorgkantoren

FITZ vandaag

900 professionals werkzaam in 9 expertise gebieden

FITZ

HR & PAYROLL

FITZ

ZORG

FITZ

BUSINESS SERVICES

FITZ

FINANCE & CONTROL

FITZ

PENSIOEN & LEVEN

FITZ

DATA & AI

FITZ

COMPLIANCE

FITZ

SOCIAAL DOMEIN

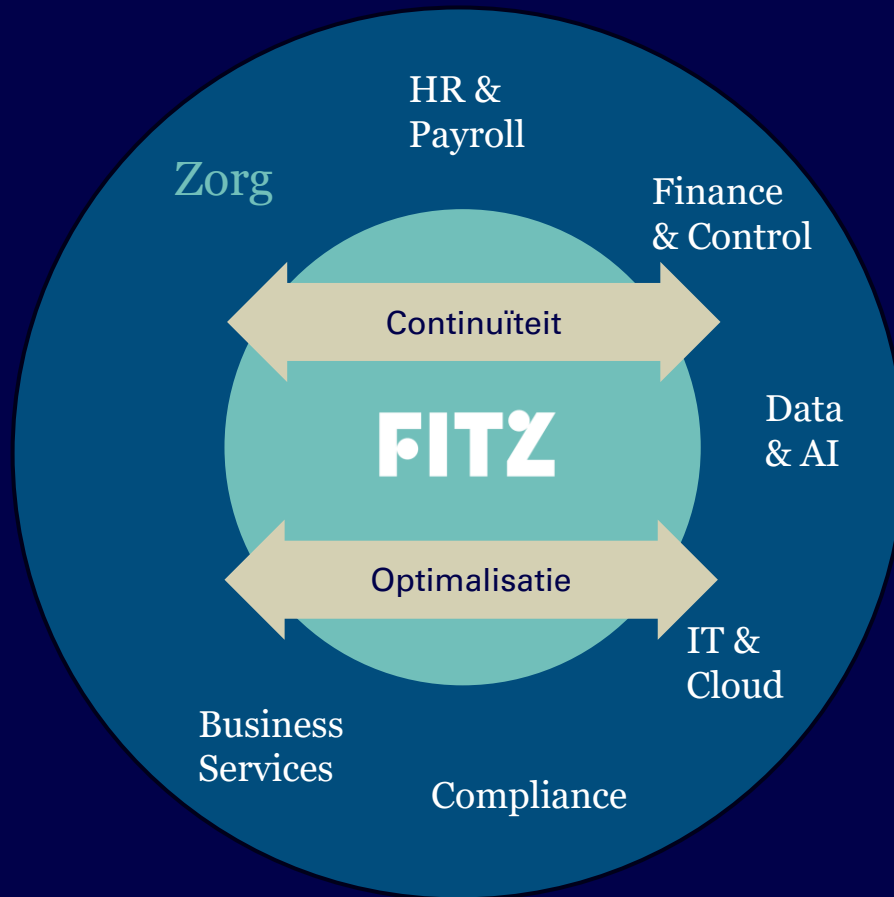
FITZ

IT & CLOUD



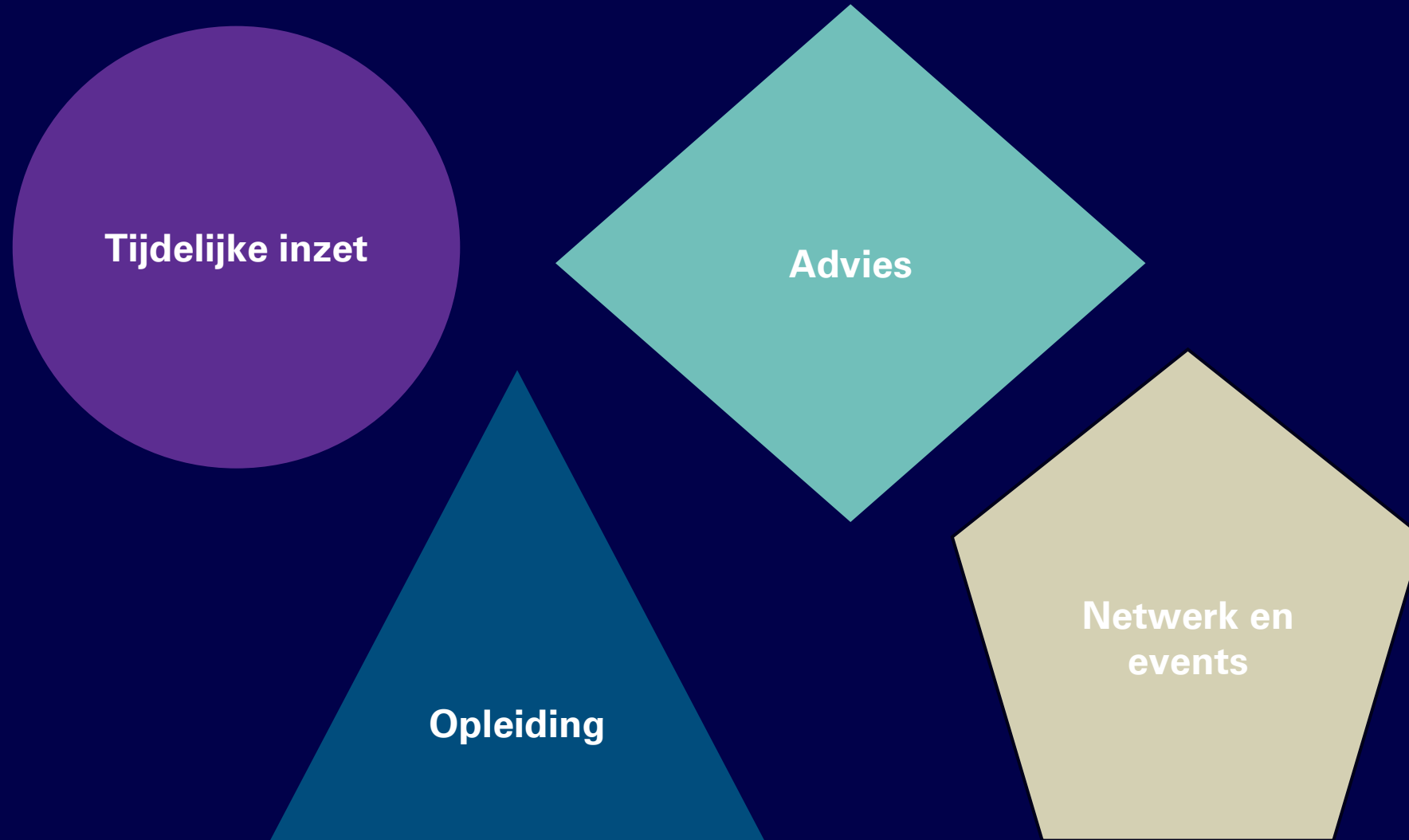
ritZ

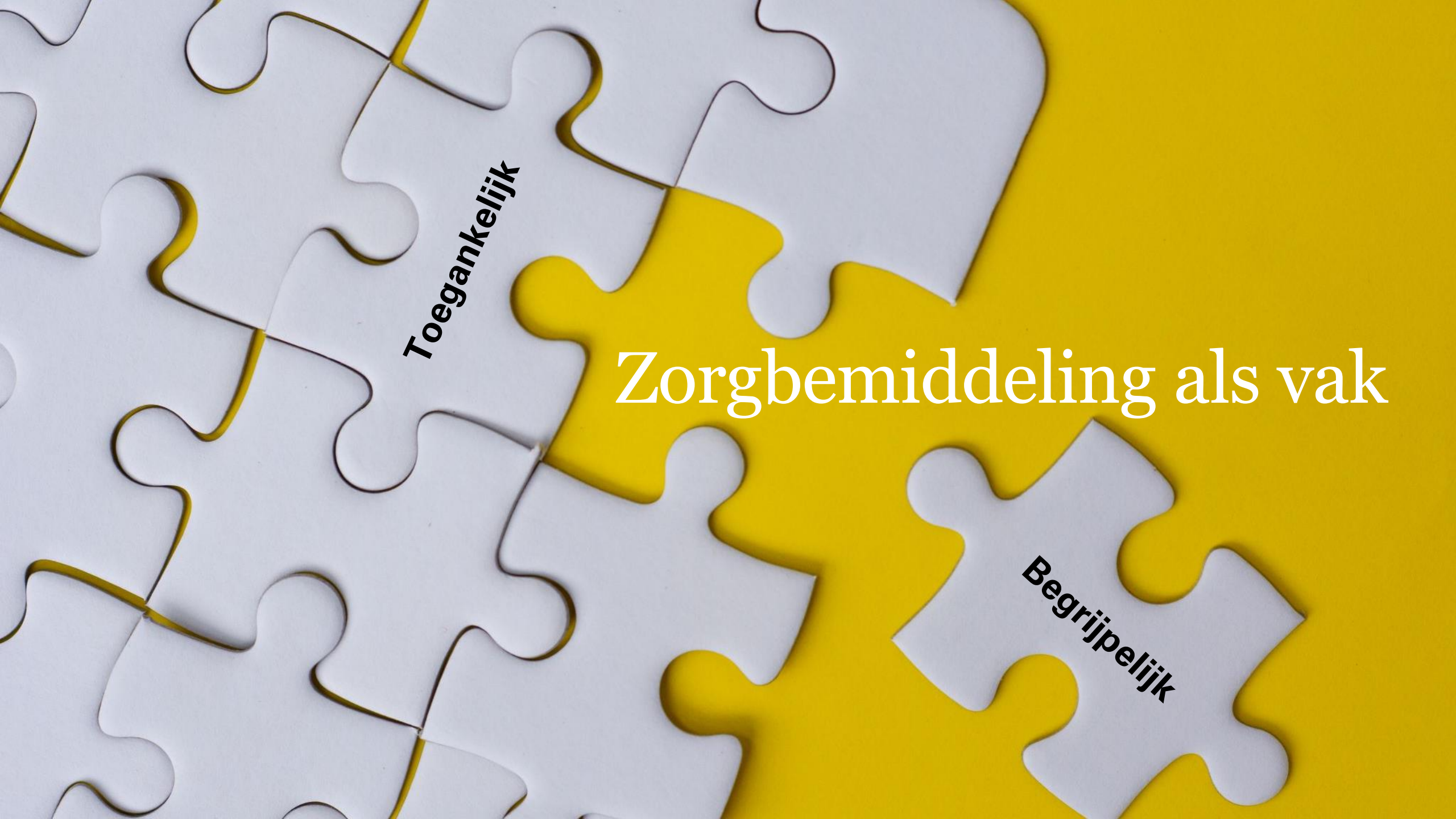
Wat wij doen - Zorg



- 
 Zorgbemiddeling & Wachtlijstbeheer
 Zorgcontrol, Zorgadministratie, Zorgfacturatie,
 Opleidingen (Zorgbemiddeling / Dymaniek+)
- 
 ECD, EPD, ERP Systeem implementatie
 Functioneel applicatie beheer
- 
 Rapportages, dashboarding en analyse
 Data & Informatie management
- 
 Continuïteit door capaciteit
- 
 Optimaliseren processen
- 
 ESG

FITZ Zorgbemiddeling





Toegankelijk

Zorgbemiddeling als vak

Begrijpelijk

Welkom bij FITZ...

Woon
zorgadviseur

Clïëntadviseur

Klantbemiddelaar

Zorgbemiddelaar

Adviseur
Clïëntservice

Medewerker
Clïëntadvies

Zorgadviseur

Consulent
clïëntbelangen

Consulent
clïëntadvies

Verpleegkundig
adviseur /
zorgbemiddeling

Medewerker
clïëntzaken

Klantadviseur

Zorgconsulent

Adviseur
zorgbemiddeling

Clïënt
zorgadvies

Zorgbemiddelings
consulent

Bemiddelaar
wonen, zorg en
welzijn

Clïent Service
bureau

Clïent Contact
Centrum

Team
Zorgbemiddeling

Afdeling
zorgwijzer

Frontoffice

Afdeling
clïentbelangen

Regionaal
Coördinatiepunt

Backoffice

Klantservice &
Verwijslijn

Klantcontact
centrum

Team Entree



Maatschappelijke opgave

80% vindt zijn weg
20% niet vanzelfsprekend

FITZ

Letterlijk: Kopen zonder kijken





EEN NIEUW SEIZOEN

KOPEN ZONDER KIJKEN

Kopen zonder Kijken-stel in shock na het zien van hun nieuwe huis

Het hele idee van Kopen Zonder Kijken is dat er een verrassingselement in zit. Alleen was de verrassing voor het stel van deze week, Sophie en Gijs, wel héél erg groot.

Door [Olivier van Kuyen](#) 05 juni 2023, 23:23

Facebook

WhatsApp

Twitter

...

Emotie

Vertrouwen dat het goed komt

- Marktkennis
- Potentie laten zien

Rol Martijn



SUPERGUIDE
KONICA

Joe
good times, great music.

rtl 4

Vraag verhelderen

Iedereen zijn eigen
expertise

Bijsturen

Knus

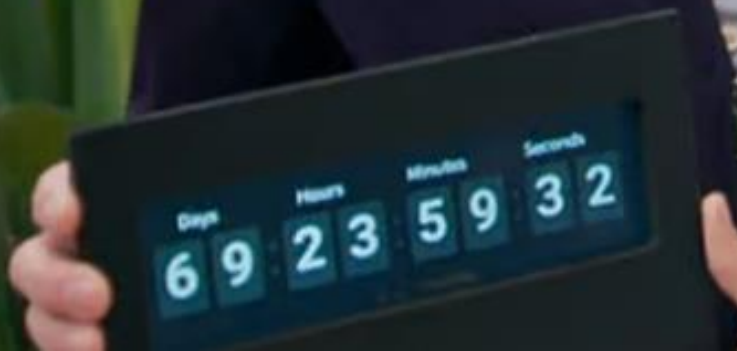
Concessie klok

Bijstellen & slagingskans

Marktkennis

Wat is wel mogelijk

Welke kansen gemist



€ 350.000,-
€ 295.000,-

€ 55.000,-

Budget

Zorgvraag & mogelijkheden*
Vertaald naar benodigde indicatie

Besteed

Welke (deel) van de zorgvraag is
beantwoord?

Resterend budget

Passend maken & mogelijkheden
onderzoeken

**Mogelijkheden;*

Clïënt zelf

Hulpmiddelen & technologie

Netwerk / vrijwilligers

Andere organisaties/bedrijven

Eigen organisatie

Facilitair

Budget & netwerk

FITZ

Passend maken

Verbouwen
Inrichten
Stylen
Verhuizen



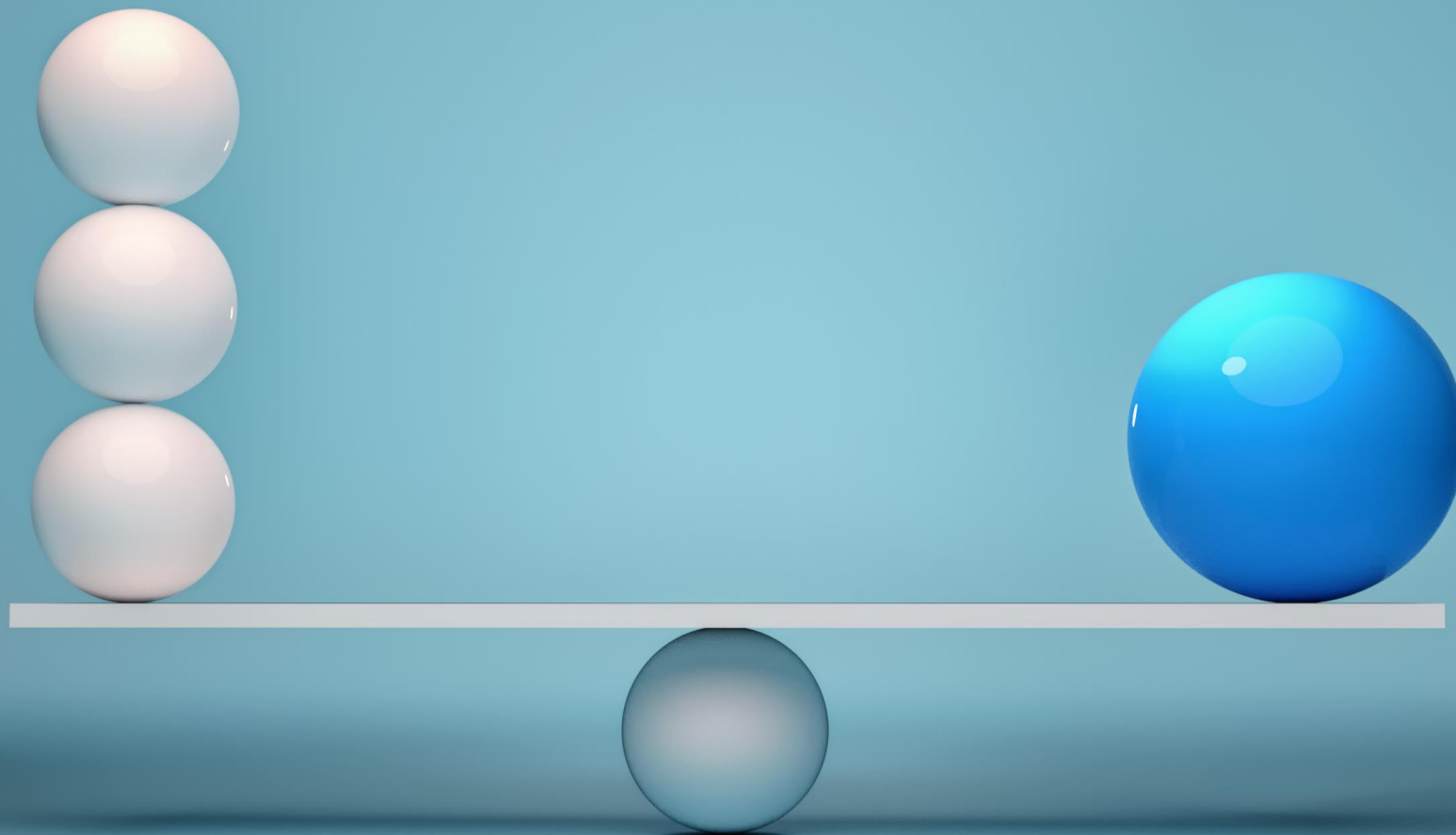


Samengevat

- Overvallen
- In kaart brengen
- Concessies
- Budget en netwerk
- Passend maken

Maar...wat is jouw rol als
Zorgbemiddelaar?

Aan- en verkoopmakelaar



Aankoopmakelaar

*“Een huis kopen...hoe doe je dat?”
- Alex van Keulen -*

- *Procesbegeleiding!*

*“Beter gericht zoeken dan oneindig dwalen”
- Alex van Keulen -*

- *Jij kent het zoekgebied*
- *Verwachtingen managen*
- *Voorkomen onverantwoord overbieden*

Verkoopmakelaar

Ben jij verantwoordelijk voor de verkoop?

Zo ja,

- 1. Wie is jouw opdrachtgever?*
- 2. Jouw verantwoordelijkheid:*
 - 1. Aanbod in beeld te brengen*
 - 2. Waardebepaling (stellig advies!)*
 - 3. Streven naar hoogst mogelijke opbrengst (versus efficiëntste verkoopmethodiek)*
 - 4. Goede gesprek over:*
 - 1. Concessies*
 - 2. Hoogste bieder versus voorwaarden*

Verschil van mening?

“Als je overtuigd bent van je kunnen en weet hoe de markt in elkaar steekt, dan moet je achter je advies blijven staan!”



Vraag- en aanbod

- Meer vraag dan aanbod
- Meer aanbod dan vraag

Voor beide situaties een strategie!

Key:

- Verkopen doe je samen
- Mensen aanvoelen en enthousiasmeren over de mogelijkheden die er wel zijn
- Kennis van de markt!



Koop

Huur

Nieuwbouw

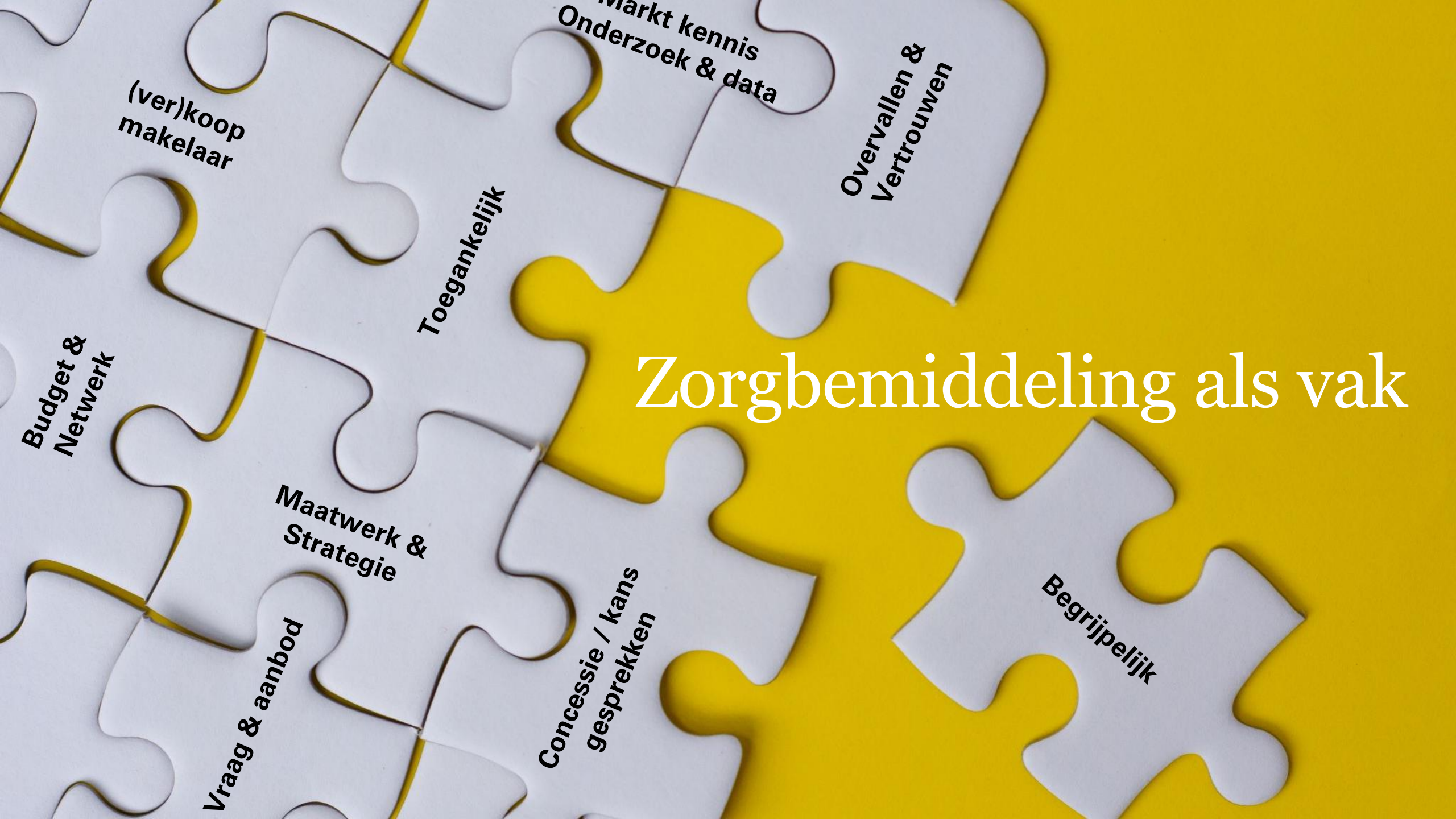
Recreatie

Europa

Zorg



Zoek op kaart



Zorgbemiddeling als vak

Markt kennis
Onderzoek & data

Overvallen &
Vertrouwen

Toegankelijk

Begrijpelijk

Concessie / kans
gesprekken

Maatwerk &
Strategie

Vraag & aanbod

Budget &
Netwerk

(ver)koop
makelaar

Boekentip



Wil je meer informatie over dit onderwerp?

Of zou je het leuk vinden dat wij deze presentatie (op maat en met meer tijd en verdieping) in een andere setting verzorgen?

Neem contact op met:



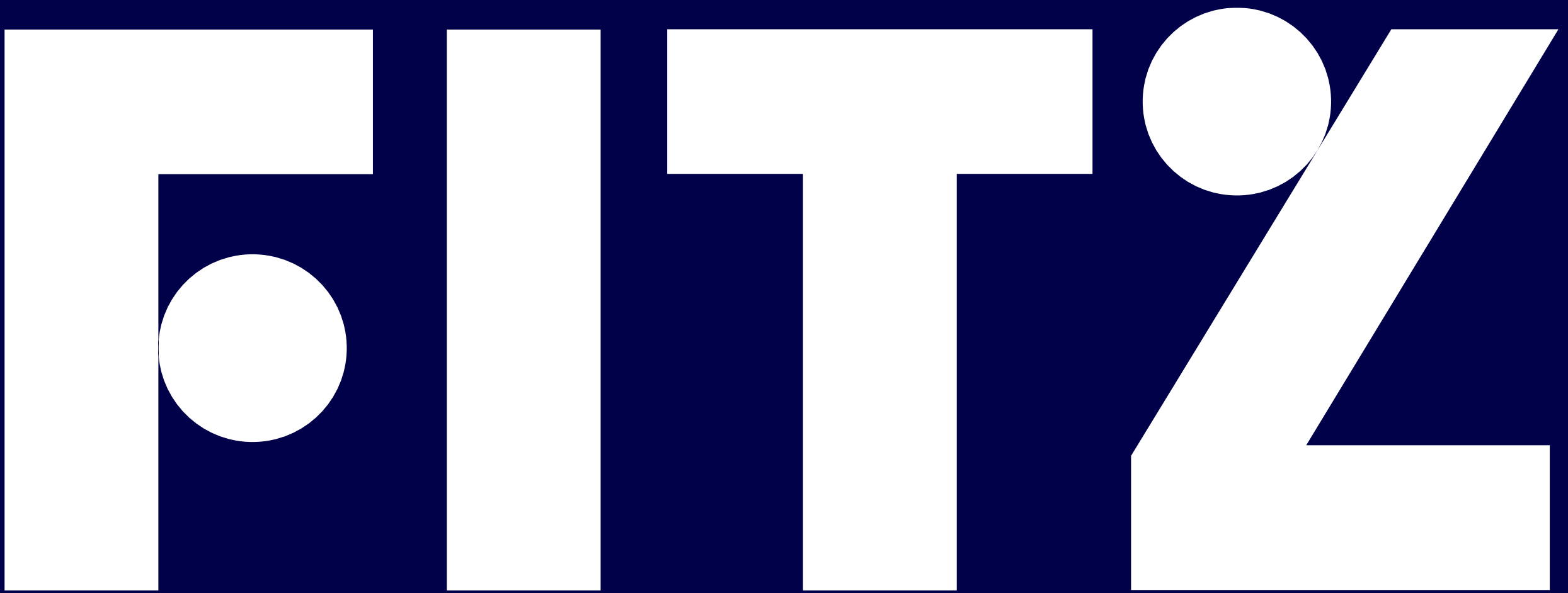
André van Ommen

Accountmanager Healthcare
+31 (0)6 22534361
avanommen@fitz.nl



Kitty Oerbekke

Business Unit Manager
+31 (0)6 21580874
koerbekke@fitz.nl



Pythagoraslaan 2
3584 BB Utrecht

info@fitz.nl | fitz.nl
+31 (0) 88 20 54 900