

(Be)leef in de wijk

Hoe profileer je je als vaktherapeut? Laat zien hoe je een win-win situatie creëert!

Deze informatiekaart geeft tips voor het profileren van vaktherapie bij zorgverleners in de eerste lijn. Vrijgevestigde vaktherapeuten zien een meerwaarde van samenwerking met eerstelijnszorgverleners (zoals collega vaktherapeuten en psychologen) en doorverwijzers (zoals POH-GGZ, huisartsen, en psychiaters).

Uit [het project '\(Be\)Leef' in de wijk](#) blijkt het vaak voor zorgverleners in de eerstelijns onduidelijk bij welke indicaties welke vaktherapie ingezet kan worden. Hoe zorg je ervoor dat andere zorgverleners cliënten doorverwijzen naar jouw praktijk? Voor het aangaan van een samenwerkingsrelatie is het daarom van belang je jezelf en je vak goed te profileren.



Tips voor profilering

Profilering gaat over hoe je jezelf wilt neerzetten als vaktherapeut naar je samenwerkingspartners en doorverwijzers.

Profilering dient vooral concreet en praktisch te zijn. Je samenwerkingspartner moet weten bij welke klachten of doelgroep ze specifiek aan jou kunnen denken. Een algemene beschrijving over (een van de vormen van) vaktherapie kan te breed zijn om tot samenwerking te komen. Bij jouw profilering kun je denken aan de volgende zaken:

“er zou meer vraag zijn als er meer bekendheid zou zijn bij huisartsen en POH, die stellen de doorverwijzing op, waar TIPP mee aan de slag gaat. Dan komt VT ook in het systeem van TIPP (Coördinator Verwijsbureau TIPP, niet bekend met vaktherapie).”

- Onderzoek waar je samenwerkingspartner of doorverwijzer hulp bij nodig heeft. Op deze manier kun je beter nadruk leggen op vakgebieden of problematiek waar jouw potentiële doorverwijzer of samenwerkingspartner iets aan heeft.
- Vertel hoe je binnen jouw medium aan specifieke probleemgebieden werkt
- Benadruk waarom mensen bij jouw in behandeling gaan.
- Leg uit wanneer mensen voor vaktherapie kiezen als behandeling.
- Centreer je uitleg rond een specifieke doelgroep waar je mee werkt en die herkenbaar is voor je samenwerkingspartner of doorverwijzer.
- Gebruik een casusvoorbeeld, verhalende voorbeelden blijven beter hangen.

Doe/beschrijf een typerende oefening uit jouw medium om de ander een beeld of ervaring te geven. In de [Vlog 'Win-win'](#) wordt nog iets verder ingegaan op het onderwerp profileren. In de [Vlog 'Bewezen strategie'](#) wordt nog iets verder ingegaan op het bewust zijn van een strategie om wel of niet te specialiseren.

“het vak zo uitleggen dat je als doorverwijzer meteen een beeld krijgt van welke patiënten er geschikt voor zijn (Psychiater, bekend met vaktherapie).”