

10 tips

voor sport- en beweegaanbieders

over samenwerking tussen sport- en beweegaanbieders
en zorgverleners¹



Benader zorgverleners niet met jouw aanbod. Maar ga in gesprek over hun behoefte om patiënten door te verwijzen naar sport- en beweegaanbod:

- a. Is die behoefte er?
- b. Om wat voor soort patiënten gaat het?
- c. Waar moet het aanbod aan voldoen?

Bekijk vervolgens of jullie **vraag en aanbod** bij elkaar kunnen brengen. Sluit jouw aanbod aan bij de vraag van de zorgverlener? Of welke aanpassingen zijn eventueel nodig?



Bedenk dat veel zorgverleners het doorverwijzen naar regulier sport- en beweegaanbod niet vinden passen binnen hun **zorgtaak**. Realiseer je ook dat zorgverleners, ook al zijn het dan professionals, een volle dagtaak hebben en vaak benaderd worden voor extra zaken.



Bundel de krachten en stap met een paar sport- en beweegaanbieders **samen** naar de zorgverlener. Voor hem of haar is een gezamenlijk gesprek tijdbesparend en dus interessanter dan afzonderlijke gesprekken met diverse aanbieders. Als er een **buurtsport-coach** is in de wijk of gemeente, gebruik deze dan als tussenpersoon richting zorgverleners. Ook dit is tijdbesparend voor zowel zorgverleners als sport- en beweegaanbieders. En het is duidelijk!



Probeer wel om **persoonlijk contact** op te bouwen met de zorgverleners, om vertrouwen te winnen. Zorgverleners zijn eerder geneigd door te verwijzen als ze de aanbieders kennen en weten dat het aanbod en de begeleiding goed is. Je kunt het doorverwijzen stimuleren door zichtbaar te zijn en positieve resultaten terug te koppelen. Vraag deelnemers om hun positieve ervaringen te delen met zorgverleners.



Het neerleggen van **folders of flyers** in een praktijk werkt niet als op zichzelf staande actie. Hetzelfde geldt voor het sturen van een brief met een folder van je aanbod aan de zorgverlener. Dit verdwijnt op de grote stapel.



Laat zorgverleners daadwerkelijk **kennis maken met jouw aanbod** en/of accommodatie. Organiseer een open middag of een rondleiding, bijvoorbeeld met een lunch (want eten moet de huisarts toch!). Ook hier is samenwerking met andere aanbieders een voordeel, zodat zorgverleners tegelijkertijd een breed aanbod kunnen zien.

¹ Deze tips zijn gebaseerd op kennis van en ervaring met samenwerking met eerstelijns zorgverleners, zoals huisarts, praktijkondersteuner en fysiotherapeut.



Er zijn **ondersteunende organisaties** of koepelorganisaties die een ingang kunnen bieden en/of aan kunnen geven welke zorgverleners waarschijnlijk bereid zijn tot samenwerking. Bijvoorbeeld Regionale Ondersteuningsorganisaties van de eerstelijnszorg (ROS'en) of zorggroepen. Meer informatie via www.ineen.nl.



Zorg dat je aanbod inzichtelijk is via een goede en duidelijke **sociale kaart**. Vaak is er al een sociale kaart, maar je kunt ook met een aantal aanbieders in de wijk initiatief nemen en een kort maar duidelijk overzicht maken van jullie aanbod. De gemeente, buurtsportcoach of een provinciale of lokale sportorganisatie kan hierbij ondersteunen.



Laat aan de zorgverlener zien dat jouw aanbod en begeleiding **veilig en van goede kwaliteit** is. Zorgverleners vertrouwen hun patiënten aan je toe en vinden dat belangrijk. Anders zullen ze sneller geneigd zijn patiënten te verwijzen naar de fysiotherapeut. Geef aan wat je opleiding en ervaring is, of je een EHBO diploma hebt, of de accommodatie en het aanbod veilig zijn voor de doelgroep.



Last but not least: zorg ervoor dat je aanbod laagdrempelig is en aansluit bij de wensen en mogelijkheden van de doelgroep. Bedenk dat de doelgroep vaak weinig ervaring heeft met sporten en bewegen en dat ze het misschien helemaal niet leuk of zelfs spannend vindt om te bewegen. **Plezier en gezelligheid** (kopje koffie!) moet voorop staan. Evenals een prettige ontvangst en rondleiding op de accommodatie.



KIJK VOOR MEER INFORMATIE OVER 'VERBINDEN VAN ZORG, SPORT EN BEWEGEN' OOK EENS OP
WWW.ALLESOVERSPORT.NL