



klanq

Schrijftraining
voor de zorg

Schrijftraining
Overtuigend schrijven
voor Verpleegkundig
Specialisten



Verpleegkundig Specialisten schrijven overtuigend

Als Verpleegkundig Specialist ben je niet alleen bezig met de zorg voor patiënten. Je denkt ook na over de vraag: hoe kan de zorg slimmer of beter? Dat doe je bijvoorbeeld via onderzoek of overleg met collega's, andere specialismen of organisaties. Uiteindelijk vertaal je die ideeën naar een tekst: een advies, memo, rapport of e-mail. Maar opeens verwelkt dat goede idee in een brij aan woorden. Hoe kun je als Verpleegkundig Specialist overtuigend schrijven?

Wat wil je lezer weten?

Veel Verpleegkundig Specialisten maken twee klassieke fouten. Allereerst beginnen ze gewoon te tikken. Zonder strategie, zonder plan. Dat is natuurlijk niet gek: de waslijst aan taken is enorm. Daarnaast zijn ze vooral bezig met wat ze willen vertellen. Terwijl de belangrijkste vraag is: wat wil je lezer weten? Het geheim van een overtuigende tekst is een lezersgerichte structuur. Dat is een structuur die naadloos aansluit op de behoefte van de lezer. Denk daarbij aan de collega's, afdelingsleiding, een Raad van Bestuur of een kwaliteitsnetwerk.

Helder schrijven begint met helder denken

Overtuigend schrijven begint met gestructureerd denken. Want alleen als je het probleem of jouw oplossing scherp voor ogen hebt, kun je deze overtuigend verwoorden. We geloven dat een goede tekst voor 80% bestaat uit denken en voor slechts 20% uit schrijven. De Verpleegkundig Specialisten krijgen schrijfstrategieën om dat denkwerk te structureren. In de praktijk merken we ze hierdoor veel houvast ervaren. Bovendien schrijven ze sneller én hebben meer zin om te schrijven.



Na het volgen van deze training:

... toon je leiderschap door:

- te adviseren in plaats van te informeren
- hoofd- en bijzaken uit elkaar te trekken
- je ideeën helder en overtuigend te onderbouwen

... communiceer je overtuigend door:

- medisch jargon te vermijden
- persoonlijk en mensgericht te schrijven
- actief en helder te schrijven

... schatten de lezers je expertise op waarde omdat:

- ze adviezen en rapporten sneller kunnen lezen
- de verbetervoorstellen duidelijker zijn
- ze begrijpen hoe een idee de zorg of organisatie verbetert

Dat leer je door:

- slimme schrijfstrategieën om tot de kern te komen
- kennis over overtuigingstechnieken
- aan de slag te gaan met eigen teksten



Opzet van de training

De training is geen gortdroog college. Integendeel: op basis van eigen casussen leer je om teksten stap-voor-stap te verbeteren. Door voorbeelden en herschrijvingen zie je wat het effect is van een andere structuur en stijl van bijvoorbeeld een advies. Het gaat er immers niet om wat je allemaal wilt vertellen, maar wat je lezer wil weten.

De basis: een lezersgerichte structuur

Voor een heldere tekst is een lezersgerichte structuur de basis. Daarom beginnen we de dag met de kern van iedere overtuigende tekst: je advies en de onderbouwing daarvan. Daarvoor werken we met een handig hulpmiddel: de adviesraket. Dit helpt je allereerst om je adviezen scherp te formuleren: waar zegt je lezer 'ja' of 'nee' tegen? Dat vraagt ook lef en leiderschap: durf je je ideeën duidelijk en transparant op te schrijven?

Sneller schrijven én lezen

Vervolgens leer je om krachtige argumenten te formuleren. In veel teksten zien we een verhalende opbouw. Dit betekent dat argumenten, conclusies, meningen en feiten door elkaar staan. Een zoekplaatje voor de lezer. Tijdens de training maak je kennis met een raamwerk voor argumenten. Dit scheelt je véél tijd met het schrijven. En het zorgt ervoor dat je lezer binnen één minuut de rode draad van je tekst kent.

Heldere en toegankelijke stijl

's Middags duiken we dieper de tekst in. Daarbij gaan we ook aan de slag met stijl: zinnen en woorden. Helaas zien we in teksten van Verpleegkundig Specialisten dezelfde beleidsmatige, afstandelijke en soms onduidelijke stijl. Dat hoeft niet! Ook in je zinnen en woorden kun je als Verpleegkundig Specialist je expertise laten zien. Juist door helder en to-the-point te schrijven. Daarvoor leer je technieken die te maken hebben met zinslengte, actief schrijven, modern taalgebruik, het zoveel mogelijk vermijden van jargon en positieve communicatie (focustalk).



Je werkt aan verschillende competenties en bekwaamheden

Als Verpleegkundig Specialist heb je verschillende competentiegebieden (CanMEDS, Canadian Medical Education Directives for Specialists). Zie de afbeelding hiernaast van de V&VN VS. Met deze training ontwikkel je de competenties: communicatie, samenwerking, wetenschap en professionaliteit.

De Verpleegkundig Specialist heeft daarnaast verschillende bekwaamheden: zowel generalistisch als specialistisch. Met deze training ontwikkel je de generalistische bekwaamheden: kwaliteit van zorg ontwikkelen en het tonen van leiderschap.

Deze training is voor verschillende Verpleegkundig Specialisten: zowel voor de algemene (VS AGZ) als geestelijke gezondheidszorg (VS GGZ).

DE CANMEDS-COMPETENTIEGEBIEDEN VAN DE VERPLEEGKUNDIG SPECIALIST



COMPETENTIEGEBIEDEN

De competentiegebieden zijn de volgende:

- 1 Klinische expertise:** de verpleegkundig specialist als behandelaar met verpleegkundige en medische expertise.
- 2 Communicatie:** de verpleegkundig specialist als communicator.
- 3 Samenwerking:** de verpleegkundig specialist als samenwerkingspartner.
- 4 Organisatie:** de verpleegkundig specialist als organisator van kwaliteit van zorg.
- 5 Gezondheidsbevordering:** de verpleegkundig specialist als gezondheidsbevorderaar.
- 6 Wetenschap:** de verpleegkundig specialist als academicus en onderzoeker.
- 7 Professionaliteit:** de verpleegkundig specialist als zelfbewuste beroepsbeoefenaar.

Trainer: Ton Vogels

Ton (1979) werkte jarenlang in de zorg. Onder andere als senior communicatieadviseur bij het Radboudumc en Medisch Spectrum Twente. Daarnaast leidde hij duizenden cursisten op om helder te schrijven.

- **ervaring:** Ton gaf trainingen bij het ErasmusMC, Franciscus Gasthuis & Vlietland, Diaconessenhuis, Treant, Acute Zorgregio Oost, Maasziekenhuis Pantein, GGNet en Medisch Centrum Leeuwarden.
- **inspiratie:** cursisten waarderen de speelse en inspirerende trainingen. Geen gortdroge theorie. Maar oefeningen en voorbeelden op maat. Ton tekent bovendien alles op flips.
- **kennis:** Ton studeerde Nederlands met een specialisatie in overtuigende teksten. Daarnaast zit hij in de redactie van vakblad Tekstblad.

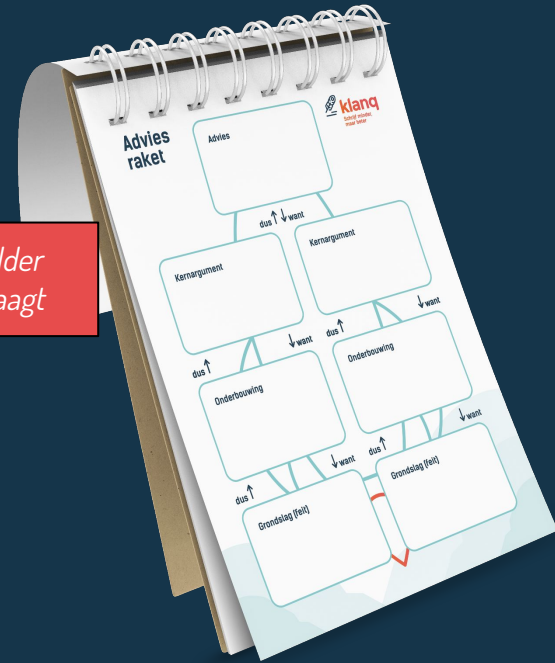


Geheugensteuntjes ná de training

Deze training voor teammanagers is een goede, eerste stap om helder te schrijven. Daarna volgt de praktijk. Waarbij het soms lastig is om niet in oud (schrijf)gedrag te vervallen.

Daarom bieden we je graag wat steuntjes in de rug. In de vorm van ...

... *denkgereedschap, omdat helder schrijven om helder denken vraagt*



Zo schrijf je h

Laat je lezer niet struikelen over z
in alinea's. Maak je teksten helder.

Hou je zinnen kort

Een houvast: maximaal 15 woorden per zin. Z
Bedenk dan wat echt belangrijk is.

Niet: De afgelopen maanden zijn we dru
met de voorbereiding voor een mig
nieuw inlogstelsel. Als een gevol
sommige van de services die je ge
andere URL benaderd gaan worden
met een andere gebruikersnaam.

Maar: Vanaf 12 januari log je in met een a
gebruikersnaam.

Schrijf actief

Vermijd hulpwerkwoorden als kunnen, word
woorden zijn je zinnen minder krachtig, ond
Niet: Het gesprek zal 's middags om 15.0
Maar: Het gesprek is om 15.00 uur.

Zo sch

Iedere e-mail laat z
Geef een e-mail das
persoonlijk en gest

Voordat je begint

- Kun je ook bellen of nas
- Voor wie is jouw e-mail
naar die mensen. Prop
- Denk na over je belang
wat heb je nodig? Of wa
- Voeg niet zomaar een t
Zet de belangrijkste pu

Kies een goede o

Die regel bepaalt namelijk
informatie zo concreet m

Niet: rapport demog
Maar: kun je voor wijd

Zo schrijf je

Een adviseur heeft grote oren.
écht begrijpt. Dan weet hij zek

Een goede offerte begint b

Tijdens deze intake probeer je de CODE
C Context: om wat voor bedrijf of afde
D Overmogen: wat belemmert ze?
D Doel: wat wil de klant bereiken?
E Effect: wat levert het op als dat doet

Laat zien dat je de klant h

Een klant zoekt iemand die echt begrijpt
daarom niet meteen de oplossing. Besp
jou aan de hand is (gebruik de CODE hier
gebruik woorden van de klant.

Schrijf persoonlijk

'Naar aanleiding van je vraag doen wij je hierbij een offerte toekomen'.
Daar maak je je lezer niet blij mee. Maak het persoonlijk. Begin
bijvoorbeeld met details, iets wat je opviel tijdens het gesprek

Zo schrijf je overtuigende adviezen

Een overtuigende tekst vraagt om keuzes en lef. Het gaat er niet om wat jij
wilt vertellen. Belangrijker is wat de lezer nodig heeft. Durf te adviseren.

Voordat je begint met schrijven

Denk na over het doel van je tekst. Wil je informatie geven, een
discussie starten of een advies voorleggen? Bij ieder doel heeft
een lezer andere vragen. Dit beleeft ook een andere opbouw van
je tekst.

Trek denken en schrijven uit elkaar

Nadenken en schrijven tegelijk leidt tot lange, onsamenvhangende
teksten. Trek deze processen uit elkaar. Eerst denken, dan
schrijven. Hoe beter je nadent, des te korter je tekst.

Verzamel alle kaarten. Schrijf ook sprankelende offertes,
blogs, overtuigende adviezen, pakkende artikelen,
verhalen en boeken. www.klanq.nl of info@klanq.nl



Weerleg deze mogelijke bezwaren

- Er is geen probleem.
- Het probleem is niet erg genoeg.
- Het probleem hou je toch.
- Dit plan lost het probleem niet op.
- De voordelen wegen niet op tegen de nadelen.
- Dit plan is niet uitvoerbaar.
- Het plan past niet binnen ons beleid.
- Er is een beter alternatief.

Tegen het probleem

Tegen jouw oplossing

... *handige (gedrukte) reminderkaartjes voor verschillende tekstsoorten*



Praktische zaken en investering

Data



De training bestaat uit één dag. Je hebt de volgende opties:

- Dinsdag 10 september van 9.30 - 16.30 uur
- Donderdag 7 november van 9.30 - 16.30 uur

We zijn bezig met nieuwe data voor 2024 en 2025.

Uitnodiging



Cursisten krijgen een persoonlijke uitnodiging. Daarin lezen ze meer over het programma en vragen we om enkele teksten op te sturen. Daarmee maken we het programma op maat

Locatie



Splendorfabriek, Nijmegen (Sint Annastraat 198). Goed bereikbaar, zowel met de auto als het openbaar vervoer.

Aantal deelnemers



In één groep zitten maximaal 12 Verpleegkundig Specialisten. Zo is er tijd genoeg voor jouw vragen en oefeningen.



Investering

395 euro. Dit bedrag is inclusief lunch, koffie, thee, cursusmaterialen en handige reminderkaartjes.

Accreditatie



Deze training is geaccrediteerd met 6 punten door de V&VN VS.

Aanmelden?

Stuur een mail naar ton@klanq.nl met

- je gegevens: naam en mailadres
- organisatie waar je werkt
- BIG-nummer
- eventuele dieetwensen



We bieden de training ook incompany aan

Met andere woorden: we komen graag naar jullie toe. Scheelt natuurlijk reistijd. Daarnaast kan het voordeliger zijn. Tot slot is het leuk om dit met collega's te doen. Meer weten over de mogelijkheden? Bel of mail: 0648165703 en ton@klanq.nl.



Tot slot

In dit voorstel las je meer over de training Overtuigend Adviseren voor Verpleegkundig Specialisten. Vragen? Bel of mail gerust: ton@klanq.nl en 06 48165703.

Hartelijke groet,

Ton

Enkele quotes uit de evaluatieformulieren van de training 'Overtuigend Schrijven':

"In één woord, top! Heb er zeer veel van geleerd en krijg hierdoor weer zin om stukken te schrijven."

"Bijzonder nuttig, echt één van de betere trainingen die ik gevolgd heb."

"De trainer legt het helder uit zonder saai over te komen. Het is zelfs leuk en grappig. Het hele publiek blijft hierdoor enthousiast."

"Deskundig en op een prettige manier prikkelend."