



## Bijlage 7. Pitch bij het benaderen van huisartsen.

Ervaring leert dat het goed werkt om huisartsen(praktijken) mondeling of telefonisch te benaderen om informatiebijeenkomsten over zorg rond het levenseinde te organiseren. Als u een huisarts benadert, is het handig om een 'pitch' klaar te hebben. Dit document biedt een overzicht van de belangrijkste onderdelen voor uw pitch.

### Pitch: onderdelen

Wat houdt de informatiebijeenkomst over zorg rond het levenseinde in?

- De bijeenkomst gaat over zorg in de laatste levensfase (palliatieve zorg), mogelijke (zorg)wensen in de laatste levensfase, en tips voor patiënten om te praten met hun naasten en huisarts.
- De bijeenkomst duurt gemiddeld 1.5 tot 2 uur.

Wat levert het u op?

- Uit onderzoek blijkt dat meer deelnemers gaan praten met naasten en 1 op de 4 in gesprek gaat met hun huisarts naar aanleiding van de bijeenkomst.\*
- Deelnemers geven aan het erg prettig te vinden van hun eigen huisarts te horen hoe hij/zij tegen medische beslissingen rond het levenseinde aankijkt.
- Deelnemers zijn erg tevreden over de bijeenkomsten.
- U kunt in een bijeenkomst een grote groep patiënten bereiken en informeren over de laatste levensfase.
- Huisartsen geven aan het fijn te vinden om in een laagdrempelige bijeenkomst voor hun eigen patiënten informatie te geven over dit onderwerp en te horen welke vragen er leven.

Wat kost het u aan voorbereiding?

- De tijdsinvestering is beperkt want er is een uitgebreide toolkit beschikbaar om u zo veel mogelijk werk uit handen te nemen. In de toolkit zitten bijvoorbeeld een kant-en-klare presentatie met sprekersnotities, een draaiboek en uitnodigingsbrieven.
- We bekijken samen welke taken vanuit de huisartsenpraktijk opgepakt worden en welke taken we kunnen overnemen ter ondersteuning.\*\*
- U kiest en selecteert een doelgroep (bijv. 70+) uit uw patiëntenbestand (HIS) en verstuurt de uitnodigingen.
- U geeft de presentatie over zorg in de laatste levensfase (al dan niet samen met collega-huisartsen of praktijkondersteuners).

*\*Gebruik eventueel de factsheet met onderzoeksresultaten (bijlage 1).*

*\*\*Bedenk voordat u de huisartsenpraktijk benadert welke taken u vanuit uw organisatie kan doen en welke taken bij de huisarts komen te liggen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan het versturen van de uitnodigingen en de praktische organisatie zoals het regelen van de locatie. Ervaring leert dat hoe meer u uit handen kunt nemen, hoe laagdrempeliger het is voor huisartsen om een bijeenkomst te organiseren.*