



## Tilstandstjek af klinik ved forestående salg

*Spørgsmål til sælger til overvejelse og klargøring til salg*

- **Hvad er din tidshorisont?**
- **Hvordan vil du beskrive fordele og ulemper ved den valgte organiseringsform (kompagniskab, samarbejdspraksis og solo)?**
- **Er der mulighed for 4 dages arbejdsuge?**
- **Hvilken rolle skal dine kollegaer spille ved salg – skal de f.eks. godkende ny kollega**
- **Kender du mulighederne for generationsskifteaftale (§ 19 i overenskomst)?**
- **Hvad er klinikkens værdigrundlag?**
- **Hvordan vil du beskrive din kliniks profil?**
- **Hvordan er personalesammensætningen?**
- **Hvad er det vigtigste, du vil fortælle om klinikkens muligheder?**
- **Er klinikken akkrediteret?**
- **Er der oprettet klynge i dit område og deltager du i arbejdet?**
- **Er der aftale om samarbejde om ferie/dagring med lægerne i området?**
- **Hvor langt er I med opgaveglidning?**
- **Hvordan er jeres kronikerindsats tilrettelagt – er I opdateret mht. til kodning og opfølgning på forløbsprogrammer)?**
- **Er der større investeringer forude ved klinikkens lokaler og udstyr?**
- **Hvordan er udviklingen i klinikkens lokalområde?**

POL-S hjælper dig tættere på salg.

Kontakt teamkoordinator Sonja Rasmussen sora@regionsjaelland.dk, 9357 0088