



# 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 os på [pol-s@regionsjaelland.dk](mailto:pol-s@regionsjaelland.dk)