

## Over IPO: praktisch hulpmiddel voor paramedisch handelen

Bij KP hebben we één doel voor ogen en dat is het bevorderen van een kwalitatief hoogstaande beroepsuitoefening door paramedici. Dit draagt bij aan kwalitatief goede zorg voor cliënten. Wat betekent dat nu voor een paramedicus, kwalitatief hoogstaande beroepsuitoefening?

### Waarde toevoegen in de dagelijkse praktijk

Kwalitatief hoogstaande beroepsuitoefening vraagt om in beweging blijven en in actie komen ten behoeve van je groei:

- Door te werken aan je paramedisch handelen kun je waarde toevoegen in de praktijk, voor jouw cliënt.
- Door IPO te doen ontdek je stapsgewijs wat je ontwikkelpunten zijn en waar je kracht ligt. Je leert hoe je dit samenbrengt om tot verbeteringen te komen voor je dagelijkse praktijk.

Dat we IPO dé manier vinden om je kwaliteiten en ontwikkeldoelen in beeld te brengen en hiermee aan de slag te gaan, daar draaien we niet omheen bij KP. Sommige beroepsgroepen hebben IPO -of een onderdeel hiervan-, een beroepsspecifieke eis gemaakt ([lees hier meer](#)).



### De manier waarop je werkt aan je paramedisch handelen

Een handige manier waarmee je je paramedisch handelen kunt verbeteren, is door hier op steeds dezelfde manier naar te kijken en op te reflecteren. Wanneer je jezelf regelmatig dezelfde vragen stelt en deze ook aan een collega, cliënt of verwijzer stelt. Zo kun je zien of je paramedisch handelen is veranderd in vergelijking met daarvoor.

Individuele Professionele Ontwikkeling (IPO) is een manier om anderen feedback te vragen over je paramedisch handelen en te kijken wat je zelf hiervan vindt. Dit doe je door :

- Een vragenlijst te versturen vanuit je digitaal portfolio. Hierbij kies je voor een grote of een kleinere vragenlijst.
- Daaruit komen ontwikkeldoelen, waarmee je kunt werken aan het verbeteren van je paramedisch handelen, je professionaliteit, communicatie en samenwerking. Ook kun je er mee werken aan de competenties kennis en wetenschap, maatschappelijk handelen en organisatie.
- De competenties kies je zelf én hebben allemaal invloed op de kwaliteit van een paramedicus. De inhoud van de zorg staat hierbij voorop.

Gaat het nu alleen maar om het proces en niet meer om de inhoud, dus het resultaat? Het draait bij IPO om de kwaliteit van de paramedicus, daarbij zijn processen nodig maar geen doel op zich. IPO is een middel om inzicht te krijgen hoe je als persoon en professional ontwikkelt.



### Alternatief feedbacksysteem voor IPO

Wist je trouwens dat wanneer je intramuraal werkt, je voor IPO ook het feedbacksysteem kunt gebruiken van de zorginstelling, zoals bijvoorbeeld een ziekenhuis of een revalidatie instelling? Het gaat hierbij om het feedbacksysteem wat bijvoorbeeld wordt ingezet bij ontwikkelingsgesprekken. Wanneer dit de kenmerken heeft die staan op de IPO pagina in de kwaliteitscriteriaset 2020-2025, kun je dit inzetten in plaats van IPO.

### Tijd om te werken aan je paramedisch handelen

Soms horen we terug bij KP, dat paramedici er tegen op zien om IPO te doen. Gelukkig kost IPO en dan met name fase 1, niet veel tijd. Andere vragen of opmerkingen die we weleens horen over IPO zijn: het lijkt veel werk en er is weinig tijd om het te doen.

- Als eerste: probeer er niet teveel tegenop te zien: Bijvoorbeeld IPO fase 1 neemt niet veel tijd in, omdat je een vragenlijst aan anderen stuurt. De tijd die je nodig hebt zit in het invullen van de eigen enquête, waarmee je vragen over jezelf beantwoordt om een beeld te krijgen van waaraan je nog wil werken. Dit duurt ongeveer vijf minuten om in te vullen.
- In de tweede fase ga je dit uitwerken naar een plan voor het doen van scholingen en activiteiten. Hiervoor is een handig format beschikbaar in [Mijn KP](#) waarin je vier vragen beantwoordt.
- Het mooie van fase 3 van IPO is, dat je hiervoor activiteiten en scholingen doet waarmee je ook weer punten behaalt voor je herregistratie.
- Tot slot ga je in fase 4 evalueren en het resultaat opschrijven. Dit is nodig zodat je weet wat er precies is verbeterd in vergelijking met daarvoor. De resultaten kun je vervolgens ook weer gebruiken als input voor de volgende cyclus.

Daarbij is het misschien handig om te weten dat je binnen één herregistratieperiode niet fase 1 tot en met 4 van begin tot het einde hoeft te doorlopen. Je kunt aan het begin van een periode starten met fase 2 wanneer je in de vorige periode fase 1 hebt gedaan. Hierbij geldt dat het moment dat je fase 1 deed maximaal een jaar geleden was.



### Wist je trouwens dat?

- Het toevoegen van de activiteit IPO is alleen maar makkelijker geworden. Dit bespaart tijd. Zo hoef je het MSF rapport, dus de rapportage uit PE-online niet meer toe te voegen wanneer je met de nieuwe set (2020-2025) werkt. Dus ook wanneer je op de groene knop hebt gedrukt.
- In bijna alle gevallen (98%) keurt KP IPO bij de eindcheck goed.
- In 'Mijn KP' zijn er voor IPO fase 1, 2 en 4 formats beschikbaar die je downloadt.
- Het invullen van IPO fase 1 kost gemiddeld zo'n vijf minuten voor de zelfreflectie, de vragenlijsten stuur je rechtstreeks uit via je digitaal portfolio. Voor IPO fase 2 krijg je een handig analyserapport waardoor je in weinig tijd een ontwikkelplan maakt. Heb je alle fasen goed doorlopen, dan is het fijn om in fase 4 hierop terug te blikken.
- Met IPO pak je met gemak best veel punten voor je herregistratie. Zo ontvang je voor fase 1, 2 en 4 in totaal 30 punten. Met fase 3 krijg je de punten voor de scholingen en activiteiten die je zelf kiest.
- Je maakt geen kosten met uitzondering van bijvoorbeeld de scholingen die je inzet bij fase 2.
- IPO past binnen de tijd waarin je jezelf blijft ontwikkelen.
- Het is leuk om te groeien als professional en om dit uit te dragen naar je cliënten.
- Je bent vaak al met je eigen ontwikkeling bezig door het doen van scholingen en activiteiten die je nu als onderdeel van IPO nog meer gericht inzet.
- KP beoordeelt je tussentijds als IPO in je digitaal portfolio staat waardoor de je kans vergroot dat je ook herregistratie behaalt.
- Je kunt ook een kortere vragenlijst inzetten naar cliënten, verwijzers of collega's. Vragenlijsten vind je via de [veelgestelde vragen](#) bij IPO.
- Wanneer je klantervaringen meet bij PREM en PROM, dan is het handig om de IPO vragenlijst niet uit te zetten naar cliënten. Zo belast je ze met minder vragen. En je pakt punten bij zowel IPO als het meten van klantervaringen (PREM/PROM).

### Wil je meer weten? Bekijk dan:

- [De veelgestelde vragen over IPO fase 1](#),
- De [IPO flyer](#)
- De veelgestelde vragen over [IPO in het algemeen](#).

### Meer weten en je inschrijven?

Bekijk alle voordelen van KP in onze [brochure](#).



Of bekijk onze [video](#) 'Kwaliteitsregistratie is makkelijk!'



En download onze handige [KP-app](#);

