

Personeel werven voor je huisartsenpraktijk: hoe doe je dat?

* tips & trucs *

Huisartsenpraktijken staan voor een uitdaging: goed personeel vinden en binden. Hoe trek je de juiste kandidaten aan? Met deze tips vergroot je je kans op succes!

1. Schrijf een wervende vacaturetekst

- Maak het aantrekkelijk - gebruik een positieve en uitnodigende toon.
- Houd het kort en krachtig - maximaal 300-500 woorden.
- Focus op wat jij biedt - denk aan een fijne werksfeer, ontwikkelmogelijkheden en werk-privébalans. Het is belangrijk dat je waar kunt maken, wat je biedt.
- Gebruik een duidelijke titel - bijvoorbeeld "Doktersassistent gezocht voor een hecht en modern team".
- Sluit af met een call-to-action - "Nieuwsgierig? Bel of mail ons vrijblijvend voor een kennismaking!"

-> Voorbeeld openingszin:

"Wil jij werken in een warme en moderne huisartsenpraktijk waar collegialiteit en innovatie centraal staan? Dan zoeken wij jou!"

Natuurlijk zorg je er nu ook weer voor dat deze zin aansluit bij de werkelijkheid.

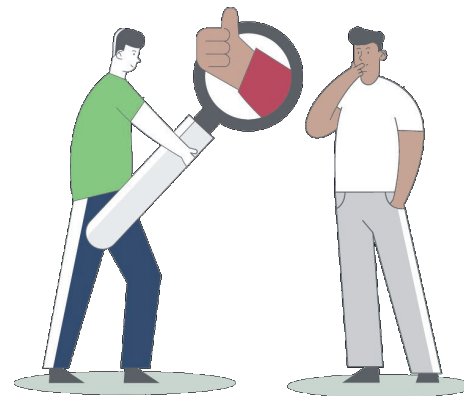
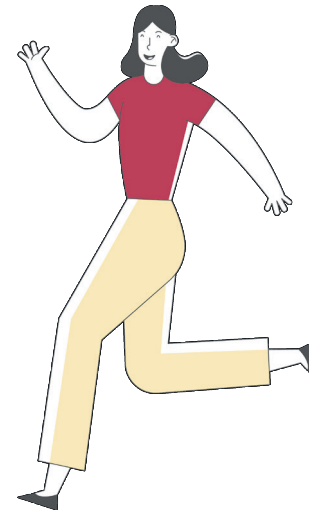
2. Publiceer op de juiste plekken

Zorgplatforms & vacaturesites

- Website praktijk
- [Vacaturesite Dokterszorg](#)
- Zorgplein Noord, Noorderlink, Praktijkmatch LHV, Zorgbanen.nl, Medischebanenbank.nl, Indeed

Social media

- LinkedIn (posts, betaalde advertenties en/of groepen) - gebruik hashtags in je bericht om deze breder onder de aandacht te brengen, zoals: #werkenindezorg, #huisartsgezocht, #zorgvacature, #huisartsenpraktijk. LinkedIn-groepen zijn bijvoorbeeld Vacatures Zorg & Welzijn en de Physician Assistant.



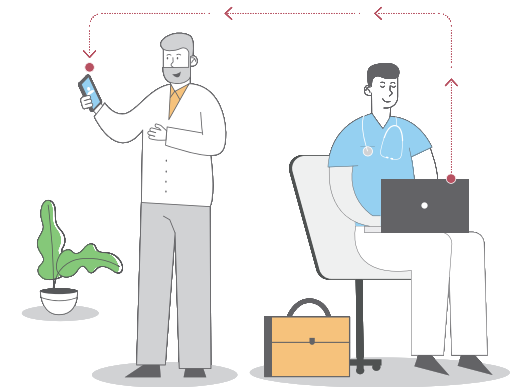
- Facebook-groepen voor zorgprofessionals - bijvoorbeeld de groep "Leuke nascholingen en waarnemingen". Binnen social media kanalen kun je zoeken op groepen, door bijvoorbeeld "vacature doktersassistent" in te typen en dan in tabblad Groepen te zoeken. Vaak moet je je eerst aanmelden voor de groep om de inhoud te kunnen zien en je vacature te kunnen plaatsen.
- Instagram of TikTok voor jongere doelgroepen

Netwerk & mond-tot-mondreclame

- Vraag bijvoorbeeld collega's uit de regio, huidige medewerkers, waarnemers en huisartsen die je hebt opgeleid om geschikte kandidaten aan te dragen.
- Werk samen met opleidingen voor stages en instroom.
- Organiseer een open dag of speeddate-sessie, eventueel samen met andere praktijken in de regio.

3. Denk buiten de gebaande paden

- Maak een korte video waarin het team en de praktijk worden voorgesteld.
- Adverteer lokaal via buurtkranten of online platforms.
- Flexibiliteit verkoopt! Bied deeltijdopties of hybride werken aan.



4. Zorg voor een vlotte sollicitatieprocedure

- Reageer snel op sollicitaties en houd het proces kort.
- Bied de mogelijkheid - voor de sollicitatie - van een informeel kennismakingsgesprek.
- Denk aan 'employer branding', dit is hoe je je als werkgever in de markt zet - Wat maakt jouw praktijk of jou als werkgever uniek? Hoe zien anderen jou? Laat dit terugkomen in de vacature én tijdens de gesprekken. Realiseer je dat alles wat je doet, invloed heeft of iemand bij je wil komen werken.



Een goed team begint bij de juiste werving. Succes!

