

Het cursusaanbod in folders, brochures en advertenties is tegenwoordig zo groot, dat het bijna lijkt of het aantal cursussen schier eindeloos is. Dat maakt het lastig om te bepalen welke cursus je zult gaan volgen. Want wat weeg je allemaal mee: het onderwerp, de sprekers, de te verwerven punten, de broodjes, de prijs, het gemak of toch de kwaliteit? En wat zijn trends in cursusland?

De laatste jaren biedt een toenemend aantal organisaties steeds meer cursussen op tandheelkundig terrein aan. Ter illustratie, op dit moment zijn er bij het Kwaliteitsregister Tandartsen (KRT) zo'n 120 cursusaanbieders bekend, vier jaar geleden waren dat er stukken minder. Het aantal cursussen dat het Q-keurmerk draagt, is sinds 2008 met veertig procent gestegen tot 372. Ook het aantal tandartsen dat deelnam aan cursussen met het Q-keurmerk laat een stijging zien; dat is sinds 2008 met vijftig procent toegenomen en bedroeg in 2010 10.825. Dat aantal komt op naam van 5447 verschillende tandartsen, een toename van dertig procent. De constatering dat de vraag naar bij- en nascholing groeit, lijkt op basis van deze cijfers dan ook gerechtvaardigd. Wellicht speelt het vergaren van punten een rol bij de toename van het aanbod.

Gefragmenteerd

Wat tevens opvalt, is dat de dentale industrie en handel zich steeds meer op het cursusvlak zijn gaan begeven. Dat heeft bijvoorbeeld geleid tot een initiatief als Dental Best Practice. Dit relatief nieuwe cursusbureau is ontstaan vanuit cursusorganisator Tenel trainingen en dental depot Henry Schein. Dental Best Practice richt zich op het leren werken met producten die Henri Schein nieuw in het assortiment heeft opgenomen.

Astrid Elzink van Dental Best Practice is een bekende in het vak, ze werkt al dertig jaar bij tandheelkundige cursusbureaus. Elzink meent dat er de afgelopen jaren sprake is geweest van een wildgroei aan cursusaanbieders. Vooral tandartsen die zelf een cursustrumpje oprichtten, waren een tijdje een trend, zegt ze. Aan die trend lijkt volgens haar een einde gekomen: "Dergelijke initiatieven bloeden vaak dood omdat het runnen van een eigen cursusorganisatie uiteindelijk toch tegenvalt. Er komt namelijk een heel veel organisatie bij kijken, daar verkijkt men zich op." Elzink is blij dat die wildgroei lijkt gestopt. "Dat was geen goede ontwikkeling; de markt werd erg onoverzichtelijk."

Door het grote aanbod is het voor nieuwkomers niet altijd makkelijk om op de markt binnen te komen, ondervond Anne-Peter van Riet van cursusaanbieder Edin. Edin is weliswaar een grote speler op het gebied van cursussen voor assistenten, maar het bleek erg lastig om een breed aanbod voor tand-

artsen te lanceren. "Het is moeilijk je als cursusbureau te onderscheiden", zegt Van Riet. "Het aanbod van andere aanbieders is groot en gefragmenteerd. Vooral de industrie, die cursussen voor lage prijzen kan aanbieden, is een grote concurrent." Ook de universiteiten met hun postacademische programma's zijn een lastige concurrent voor andere cursusaanbieders, zegt Van Riet.

En hoewel de cijfers anders lijken uit te wijzen, denkt hij dat bij- en nascholing bij tandartsen op dit moment geen prioriteit heeft. "Eerst gingen ze, ongeacht het onderwerp, uit een soort traditie ergens naartoe, bijvoorbeeld jaarlijks naar een congres van Van Hoytema. Dat is niet meer zo, men wil er minder tijd voor vrijmaken. Het uitbreiden van de praktijk heeft tegenwoordig een hogere prioriteit."

Van Riets ervaring is dat het voor nieuwe aanbieders enkel interessant is om zich op heel specifieke onderwerpen te richten. En dat is precies wat het recent geopende Haagse CIDE heeft gedaan. Op twaalf vaste werkplekken kunnen hands-on trainingen worden gevolgd, veelal op endodontologisch gebied. Paul Kalker, van Bureau Kalker, hielp met het ontwikkelen van de cursussen die CIDE aanbiedt. Hij denkt dat het goed te doen is om een nieuw cursusbureau te starten, zoals CIDE. "Zoals CIDE het doet is er verder weinig aanbod. En er is denk ik wel veel aanbod op het gebied van cursussen, maar ook veel vraag."

Een van de redenen waarom hij denkt dat de belangstelling voor cursussen juist is toegenomen, is de toegenomen complexiteit van behandelingen. "Microscopen, CT-apparaten, driedimensionaal werken, nieuwe materialen en behandelmethoden: je moet er eerst mee leren werken."

Glühweincursussen

Het willen leren werken volgens nieuwe methoden of middelen kan een drijfveer zijn om voor een bepaalde cursus te kiezen, maar ook waar een cursus plaatsvindt kan de doorslag geven, is de ervaring van de Noord-Hollandse Tandartsen Vereniging (NHTV). Sinds een jaar of vijf biedt deze vereniging verschillende cursussen aan haar vierhonderd leden aan. Die trekken altijd gemiddeld zo tussen de zestig en honderdzestig deelnemers. Dat aantal kan verklaard worden doordat de cursussen in de regio

▶ plaatsvinden, denkt NHTV-secretaris Erik van Groen. “Het sociale aspect is belangrijk voor onze leden. Daarnaast is het fijn om niet twee uur in de auto te hoeven zitten voor een cursus.” Ook de kwaliteit is een belangrijke succesfactor, denkt hij, en ook prettig: de cursussen worden tegen een laag bedrag aangeboden, zo’n dertig tot zestig euro per avond. De NHTV kan cursussen voor dit bedrag aanbieden, omdat het bestuur alles zelf regelt en er geen duur cursusbureau achter de cursussen zit, aldus Van Groen. “Het is m’n hobby”, lacht hij. De NHTV wil met haar cursussen een laagdrempelige en regionale tegenhanger zijn van wat Van Groen de commercialisering van bij- en nascholing noemt. “Er komen steeds meer commerciële cursusbureaus. De kwaliteit kan daardoor in het geding komen.”

“Tandartsen zijn nu eenmaal doeners”

Een min of meer constante in cursusland zijn de aanbieders van cursussen in het buitenland. “Het zijn altijd dezelfde paar honderd tandartsen die deze cursussen volgen”, zegt Eric van Heeswijk van Stichting Intercongress. Deze stichting biedt al twintig jaar cursussen in het buitenland aan. De meerwaarde van de vaak exotische locaties is volgens Van Heeswijk de intercollegialiteit en het directe contact met de sprekers. “Tussen de trainingen of lezingen door kun je elkaar ongedwongen en uitgebreid spreken. Het is ook goed voor teambuilding.” Bovendien: cursussen moeten toch gevolgd worden, dat kun je net zo goed doen op een plezierige locatie, is het idee. Natuurlijk leven er over de ‘glühwein- en bounty-cursussen’, zoals ze wel bekend staan, de nodige vooroordelen, zegt Van Heeswijk. Zo zou het plezier teveel voorop staan. Intercongress heeft daarom bewust gekozen voor deelname aan het Q-keurmerk, om de wetenschappelijke benadering te waarborgen. Overigens trokken de buitenlandse cursussen de afgelopen twee jaar iets minder deelnemers, vanwege de economisch mindere tijden. Dat trekt nu weer aan, merkt Van Heeswijk.

Praktijkhygiëne

Iets wat steeds meer in opkomst lijkt, is e-learning. Niet meer op een koude winteravond in de file naar een zaaltje, ergens ver weg, maar gewoon thuis achter de eigen computer kennis opdoen. Ook worden steeds meer cursussen ‘in company’ aangeboden, dus in de eigen tandartspraktijk. Handig, zeker als het gaat om praktische cursussen, bijvoorbeeld op het gebied van ergonomie of praktijkhygiëne. Er kan op die manier direct beoordeeld

worden of in de eigen praktijk op de juiste manier wordt gewerkt en waar eventuele verbeterpunten zitten.

Praktijkhygiëne is momenteel overigens het onderwerp waarover de meeste cursussen worden aangeboden en waarnaar ook de meeste vraag is. Ook stralingsbescherming is daardoor een hot item. Dit wellicht dankzij het strengere optreden van de Inspectie voor de Gezondheidszorg. Steeds meer cursusbureaus en bedrijven spelen hierop in, desondanks zijn de meeste cursussen op deze vlakken al geruime tijd volgeboekt.

Andere geliefde cursussen zijn traditioneel de praktijkgerichte cursussen; tandartsen zijn nu eenmaal doeners. Tien jaar geleden betrof het vooral cursussen over parodontologie, de laatste jaren zijn vooral endodontologie en implantologie in trek. Het KRT heeft overigens recent voorgesteld de registratienormen te wijzigen, zegt Mary Geelen van het KRT. Onderdeel is onder meer om de bij- en nascholing niet enkel op het primaire zorgporces van de tandheelkundige beroepsuitoefening te laten plaatsvinden, maar op een breder spectrum. De introductie van deze ‘competentiegerichte bij- en nascholing naar het model van de CanMeds-methodiek’ leidt tot die bredere bij- en nascholing. Vanuit het beroepsprofiel van de tandarts omvatten die competentiegebieden onder meer samenwerking, communicatie, organisatie en wetenschap. De uitdaging voor aanbieders ligt in het bieden van een gevarieerder aanbod. De keuze voor gedifferentieerde bij- en nascholing doet recht aan de academische achtergrond van de tandarts, aldus Geelen.

Organisatie

Maar hoe kun je nu het best een cursus kiezen? Wat in ieder geval belangrijk is, zijn het onderwerp en de spreker, zeggen alle betrokkenen. Of een cursus geaccrediteerd is of niet, speelt ook een rol: “Het Q-keurmerk wordt door aanbieders en deelnemers gewaardeerd om haar gedegenheid, kwaliteitsmanagement, openheid en managementinformatie”, zegt Gaby van Notten van het Q-keurmerk. Maar het Q-keurmerk geeft ook aan dat er een goede organisatie achter de cursus zit, vindt Maaïke Berger-Laarakker van ACTA Dental Education. Zij adviseert tandartsen altijd te bellen naar een cursus-aanbieder, om een indruk te krijgen van de organisatie. En: “Kijk wat je uit een cursus wilt halen. Vind je de funfactor bijvoorbeeld belangrijk of niet?” Dat vindt ook Kalker. “Kijk naar de relevantie voor de eigen praktijk: wat biedt het voor mij, in mijn specifieke werksituatie? En interesseert het onderwerp me?”. Mond-tot-mond reclame lijkt bovendien vaak nog de beste manier om een cursus te beoordelen; collega’s kunnen vaak prima vertellen wat sterke en minder sterke punten zijn van een cursus.

Anne Doeleman ■