

Dzięki książce pt. „25 dobrych praktyk zarządzania, które zwiększą zyski placówki medycznej” Czytelnik pozyska praktyczne informacje, jak zarządzać gabinetem, przychodnią lub szpitalem, aby osiągać lepsze efekty finansowe. Znajdzie w niej użyteczne rozwiązania dostępne dla każdego typu placówki medycznej.

Z poradnika Czytelnik dowie się, jak:

- zastosować nowatorskie metody zarządzania,
- dotrzeć z ofertą do większego grona klientów,
- kupować nowoczesną aparaturę i usługi,
- współpracować z dostawcami, aby uzyskać dostęp do najlepszych ofert na rynku.

Spis treści

Rozdział 1. 4 wskazówki, jak bezpiecznie przechowywać dane medyczne

1.1. Wynajmij serwer dedykowany od zewnętrznego usługodawcy

1.2. Wirtualny serwer dzielony to też praktyczne rozwiązanie

1.3. Przyjrzyj się serwerom w chmurze

1.4. Lokalizacja e-dokumentacji poza siedzibą nie zawsze atutem

Rozdział 2. Umowa powierzenia chroni przed nieuczciwymi Wykonawcami

2.1. Zwracaj uwagę, komu powierzasz dane

2.2. Kluczowe zapisy w umowie powierzenia danych

Rozdział 3. Przestrzeganie standardów bezpieczeństwa poprawia jakość obsługi pacjenta

3.1. Personel ważnym ogniwem kultury bezpieczeństwa

3.2. Kierownictwo przyczynia się do utrzymania kultury bezpieczeństwa

3.3. Menedżer ma wiele możliwości działania

Rozdział 4. Zintegrowany system zarządzania daje oszczędności

4.1. Myślenie zintegrowane procentuje

4.2. Oszczędzanie przez sumowanie

4.3. Warto dokonać oceny ryzyka zawodowego

Rozdział 5. Planowanie minimalizuje ryzyko przeszacowania kosztów informatyzacji

5.1. Upewnij się, że angażujesz właściwe osoby

5.2. Wybierz formę systemu wdrożenia

5.3. Sprawdź, jaką cenę oferują dostawcy

5.4. Oceń, jak wdrożenie wpłynie na bieżącą pracę

Rozdział 6. Sprzętu i oprogramowania nie warto kupować na zapas

6.1. Zadbaj o stabilność systemu informatycznego

6.2. Kupując serwery i macierze, przyjrzyj się ich jakości

6.3. Wybieraj urządzenia bardziej funkcjonalne

6.4. Czas ma znaczenie także dla budżetu

Rozdział 7. 5 sposobów na uzyskanie wydajnego systemu informatycznego

7.1. Zaplanuj sprawne zarządzanie terminami wizyt

7.2. Rozważ wdrożenie e-asystentów dla lekarzy

7.3. Rozwijaj technologicznie zarządzanie kartotekami

7.4. Usprawniaj tworzenie raportów

7.5. Zapewnij optymalne kanały komunikacji z personelem

Rozdział 8. Leasing umożliwi testy sprzętu medycznego

8.1. Leasing ułatwia dostęp do najnowocześniejszych rozwiązań

8.2. Prywatnym placówkom łatwiej leasingować

- 8.3. W Skierniewicach ponadto dokształcono personel
- Rozdział 9. Szafa lekowa upraszcza nadzór nad szpitalną apteką
- 9.1. Zmiany rozpocznij od apteczki oddziałowej
- 9.2. Monitoring leków warto uprościć
- 9.3. przyszłości spojrzysz na aptekę jej własnymi oczyma
- Rozdział 10. Efektywność systemu zarządzania zależy od sposobu jego wdrożenia
- 10.1. Wykonawcę wybieraj spośród personelu lub zlecaj innym
- 10.2. Niska cena wdrożenia nie gwarantuje efektywnego systemu
- 10.3. Bądź gotowy na sukces, ale też na porażkę
- Rozdział 11. Zawarcie w umowie najmu precyzyjnych zapisów chroni przed niepotrzebnymi wydatkami
- 11.1. Sprawdź, jakie obowiązki musisz spełnić, zanim podpiszesz
- 11.2. Wybierz lokal dostosowany do potrzeb
- 11.3. Umowa najmu powinna zawierać równościowe zapisy
- 11.4. W umowie trzeba jednoznacznie opisywać jej warunki
- Rozdział 12. Badania satysfakcji pacjenta podpowiadają, jak zbudować ofertę usług
- 12.1. Chcesz zmienić ofertę, zapytaj pacjenta czego potrzebuje
- 12.2. Podstawą kwestionariusza jest dobrze sformułowane pytanie
- 12.3. Wnikliwie analizuj odpowiedzi
- 12.4. Użyj tej metody, która jest najlepsza dla placówki
- Rozdział 13. Zdalna konsultacja sposobem na usprawnienie współpracy z pacjentem
- 13.1. Telemedycyna daje więcej możliwości
- 13.2. 5 sposobów unikania kolejek do lekarza
- 13.3. Przyszłością są całodobowe centra monitoringu pacjenta
- Rozdział 14. Zmianę nawyków personelu można zainicjować pilotażem
- 14.1. Na początku jest zawsze opór
- 14.2. Przeprowadź pilotaże z udziałem animatorów zmian
- 14.3. Menedżer-dyrektor jest liderem zmiany
- 14.4. Animatorzy zmian rozbijają twarde głowy
- 14.5. Podczas zmiany bądź wśród personelu
- 14.6. Pierwsze sukcesy zmotywują do dalszego działania
- Rozdział 15. Lean Healthcare optymalizuje straty w placówce
- 15.1. Lean – metoda na zysk przez porządkowanie
- 15.2. Dbaj, aby było sprawniej i efektywniej
- 15.3. Określ cel, zanim zastosujesz metodę
- 15.4. Pomyśl o koncepcji łańcucha wartości w ochronie zdrowia
- Rozdział 16. Wybierz konsultanta do wdrożenia systemu jakości, a zyskasz pewność, że jest on optymalnie opracowany
- 16.1. Zewnętrzny konsultant może dostrzec więcej, ale nie wszystko
- 16.2. Optymalizacja optymalizacji nierówna
- 16.3. Realizacja programu to wspólna praca
- Rozdział 17. Nie wprowadzaj programu naprawczego, jeśli obejmuje tylko wynagrodzenia
- 17.1. Menedżer nie wypełni luki pokoleniowej
- 17.2. Programy naprawcze nie mogą obejmować tylko wynagrodzeń
- 17.3. Warunki pracy negocjuj także z najlepszymi
- Rozdział 18. Zarządzanie zasobami ułatwia organizację pracy
- 18.1. Zarządzanie operacyjne – miara skuteczności menedżera
- 18.2. Zorientowany na zasoby menedżer wie, czym dysponuje
- 18.3. Skuteczny menedżer dzieli się informacjami
- 18.4. Nie bój się pionierskich rozwiązań

Rozdział 19. Benchmarking skutecznie wspomaga procesy decyzyjne

19.1. Menedżerskie czynniki sukcesu

19.2. Benchmarking podpowiada rozwiązania

19.3. Korzyści z analizy porównawczej

19.4. Ucz się na cudzych błędach

19.5. Celem benchmarkingu nie jest szpiegostwo

Rozdział 20. Skoordynowana opieka medyczna obniża koszty obsługi pacjenta

20.1. Strategia medyczna usprawnia działanie personelu

20.2. Pacjent ma od razu dostęp do wielu lekarzy

20.3. Szpital wydaje mniej, bo leczy krócej i bezpieczniej

Rozdział 21. Wdrażając do oferty pakiety abonenckie, zwiększysz przychody dla placówki

21.1. Klienci abonamentów szukają w sąsiedztwie

21.2. Buduj partnerstwa z rynkowymi pewniakami

21.3. W abonamencie lekarz rodzinny lub badanie sezonowe

Rozdział 22. Pobieranie opłat od rodziców sposobem na pokrycie kosztów ich pobytu w szpitalu

22.1. Opłaty za pobyt rodzica nie powinny być wygórowane

22.2. Gdy nie ma kosztów, nie ma też opłaty

22.3. Menedżer informuje rodziców, jak liczy opłatę

Rozdział 23. Udział personelu w działaniach prospołecznych promuje usługi placówki zdrowia

23.1. Przychodnia i szpital społecznie odpowiedzialni

23.2. Placówka medyczna działa na rzecz społeczeństwa

23.3. Zaangażowanie pracowników kluczem do sukcesu także CSR

Rozdział 24. Internetowe metody prezentacji usług nowym sposobem budowania wizerunku

24.1. Wirtualna „realna” wizyta w gabinecie lekarskim

24.2. Promocja tylko z udziałem specjalistów

24.3. Publikacje prasowe też wpływają na pozycjonowanie

24.4. Internet lubi rankingi i oceny

24.5. Vlog i mikroblogi otwierają nowe możliwości kontaktu z pacjentem

Rozdział 25. Sekretarka medyczna – etat, który na siebie zarabia

25.1. Drogi etat, ale też duże efekty

25.2. Sekretarka odpowiada za gabinet

25.3. Multizadaniowość procentuje

Podstawa prawna