



В современных реалиях помимо качества лечения, на первый план выходит предоставление услуги пациенту. То есть, пациент это не только человек, обратившийся с проблемой в мед учреждение, это клиент, который хочет качественную услугу.

Что делать, если пациент нам не верит, не видит для себя ценности в рекомендациях врача и не хочет соблюдать прописанные рекомендации?

Как повысить доверие и к учреждению в целом и к врачу в частности? Как привлечь дополнительно пациентов? Наконец как добиться лояльности и вовлеченности персонала?

Ведь не секрет, что профессия врача, медсестры, мед. регистратора, это постоянный контакт с людьми, испытывающими дискомфорт, которых нужно успокоить, согреть теплом своей души, и вселить в них веру в благоприятный исход. Все это способствует очень сильной психологической усталости и опустошенности сотрудников мед учреждений. Или эмоциональному выгоранию. А сотрудник без огонька, без стремления помогать и оказывать пациентам помощь, уже не может эффективно справляться со своими обязанностями. И это не их вина, это современная среда, в которой мы все находимся. Но можно эффективно жить и работать и в такой ситуации.

Есть инструменты, которые помогут решить все эти и еще некоторые другие задачи, связанные с качественным управлением персоналом.

Предлагаем Вашему вниманию программу **«Комплексное решение задач медицинского центра»**

Цель программы:

- *Улучшить коммуникации между персоналом и пациентами*
- *Приобрести лояльного и довольного предоставлением услуг и качеством лечения пациента*
- *Добиться приверженности пациентов к назначаемой терапии и методам лечения*
- *Повысить экспертность врачей и среднего медперсонала в глазах пациента*
- *Повысить мотивацию и вовлеченность персонала мед учреждения в рабочий процесс*
- *Добиться повышения приверженности пациента к предложенному лечению*
- *Усилить лидерские и управленческие функции руководителей в медицинских центрах*

Процесс: *Состоит из нескольких модулей, которые можно комбинировать, уменьшая или увеличивая объем, в зависимости от уровня развития персонала и целей заказчика*

- I. Диагностика ситуации и кастомизация программ под потребность
- II. Обучение персонала новейшим, передовым международным технологиям, доказавших свою эффективность в решении поставленных задач
- III. Развитие у главных врачей и зав. отд. управленческих и лидерских компетенций
- IV. Формирование ценностей сотрудников на основе ценностей организации

Результат:

- *Увеличение объема предоставляемых услуг и маржинальности бизнеса на 20% и более*
- *Увеличение доли рынка медицинских услуг компании в регионе*
- *Повышение навыков клиентского сервиса, убеждения и работы с негативным компонентом сотрудников мед учреждения*
- *Повышение мотивации и лояльности к компании, персонала мед учреждения*
- *Увеличение лояльности клиентов, к медицинскому учреждению и конкретным врачам*

Более подробно с программой вы можете ознакомиться на [сайте программы](#) или у наших консультантов [+74957883515]