

5 Schritte für Ihr erfolgreiches

EINWEISER- MANAGEMENT

1.

Schritt

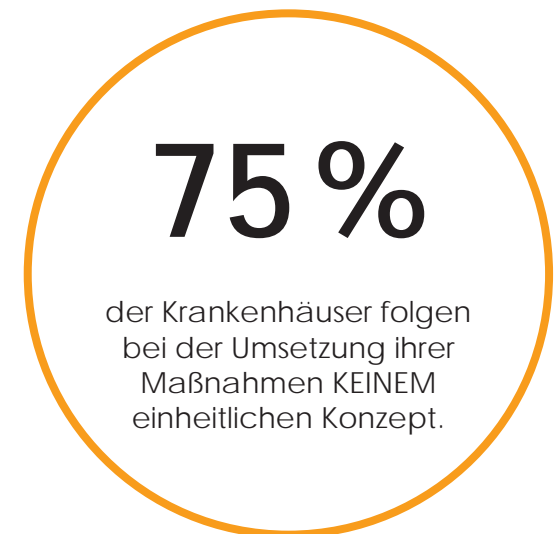
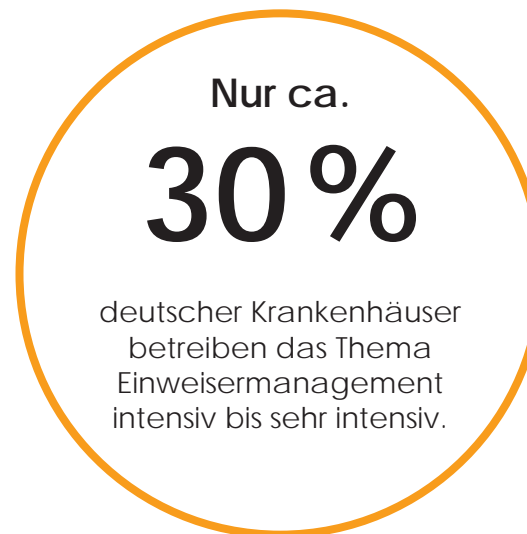
”

Der eine wartet,
bis die Zeit sich wandelt,
der andere
packt sie an und handelt.

Dante Alighieri



Einweisermanagement Zahlen & Fakten



Die Fakten verdeutlichen,
dass im Einweisermanagement
noch viel Luft nach oben ist.

”

Meine Vision:
Einweisermanagement
NEU zu denken – für ein
gemeinsames WIR in der
Patientenversorgung.

Ich möchte Krankenhäuser ermutigen, sich mit dem Thema Einweisermanagement intensiver zu beschäftigen, um künftig den Mehrwert von Einweiserbeziehungen für das eigene Haus zu erkennen und zu nutzen.

Aus meinem langjährigen Erfahrungsschatz habe ich für Sie eine erste Einführung zum Thema zusammengetragen: Die folgenden methodischen Maßnahmen, meine praxisnahen Hinweise und Ihre Ergebnisse in den Workbooks sind erste Schritte für eine langfristige Sicherung von Patientenströmen in Ihrem Krankenhaus.

Gutes Gelingen wünscht Ihnen
Nicole Weider



Zu welchem Krankenhaus möchten Sie perspektivisch gehören?

Zu Krankenhaus A, das Einweiser-Management als ein Beziehungs-Management mit den niedergelassenen Ärzten versteht?

Oder zu Krankenhaus B, bei dem Einweiser-Management immer noch Nebensache ist, Betten leer stehen und die Tragfähigkeit längst ungewiss ist.

Einweisermanagement in 5 Schritten neu gedacht:



1. Schritt

ENTSCHEIDUNG TREFFEN

Der Realitäts-Check

2. Schritt

ANALYSE & STRATEGIE

Wer passt zu uns?

3. Schritt

SYSTEM & STEUERUNG

Beziehungen aufbauen

4. Schritt

MARKETING & KOMMUNIKATION

Beziehungen pflegen

5. Schritt

CONTROLLING

Beziehungen prüfen

BASICS

1.

Schritt

ENTSCHEIDUNG TREFFEN

Der Realitäts-Check

Holen sie sich das offizielle „Ja“, die Zustimmung von allen Beteiligten, für...

- die Einführung,
- die Umsetzung und
- die damit verbunden Veränderungen,

...die mit der Einführung eines Einweisermanagements auftreten können.

Denn um einweiserorientiert arbeiten zu können, müssen Sie ihr Gegenüber kennen und die Bereitschaft haben Probleme, Ecken und Kanten angehen und auflösen zu wollen.

BASICS

1.

Schritt

Der Realitäts-Check

Im Focus der Einweiserstrategie steht der Perspektivenwechsel. Was bedeutet das?

Man versetzt sich in die Lage des niedergelassenen Arztes, lernt dessen Bedürfnisse und Situationen kennen und passt – wenn möglich – die eigene Handlungsweise entsprechend an.

BASICS

1.

Schritt

Der Realitäts-Check

Allerdings:

Einweisermanagement ist keine One-Man-Show, sondern ein Gemeinschaftsprojekt, ein interdisziplinäres Teamprojekt. Ein Prozess, der sich am Behandlungsprozess des Patienten orientiert. Dabei geht es um Beziehungen und Menschen, gemeinsam eine vertrauensvolle Kommunikation aufzubauen.

Auf den nachfolgenden Seiten startet der Realitäts-Check, damit haben Sie die Möglichkeit Ihre aktuellen Einweiserbeziehungen auf den Prüfstand zu stellen.

WORKBOOK

Der Realitäts-Check



Unser Einweiser-Team besteht aus folgenden Personen:

Projektleitung & Fachbereich

Name, Vorname

Telefon

Fachbereich

Name, Vorname

Telefon

Fachbereich

Name, Vorname

Telefon

WORKBOOK

Der Realitäts-Check – Intern

1.

Schritt

Welche Schwachstellen haben wir in unserem Einweisermanagement zu besprechen:



WORKBOOK

Der Realitäts-Check – Extern



Unsere aktuellen KEY-EINWEISER* sind:

Praxis

Ziel binden/halten Einweisungen steigern

Praxis

Ziel binden/halten Einweisungen steigern

Praxis

Ziel binden/halten Einweisungen steigern

*Key-Einweiser sind absolute Top-Einweiser zur Sicherung der Patientenströme.

WORKBOOK

Der Realitäts-Check – Extern



Unsere aktuellen POTENTIAL-EINWEISER* sind:

Praxis

Ziel binden/halten Einweisungen steigern

Praxis

Ziel binden/halten Einweisungen steigern

Praxis

Ziel binden/halten Einweisungen steigern

*Potential-Einweiser sind zur Sicherung der Patientenströme noch stärker zu binden und zu halten.

WORKBOOK

Der Realitäts-Check – Extern



Unsere PROBLEM- UND NICHEINWEISER-PRAXEN* sind:

Praxis/Fachrichtung

Ansprechpartner

Kontaktdaten

Praxis/Fachrichtung

Ansprechpartner

Kontaktdaten

Praxis/Fachrichtung

Ansprechpartner

Kontaktdaten

*Mit Problem-Einweisern läuft der Dialog bisher nicht bis wenig und mit Nichteinweiser-Praxen besteht bisher kein Kontakt, sind jedoch perspektivisch relevant.

NICOLE WEIDER

Kommunikation im Gesundheitswesen

Nicole Weider hat sich auf die Kommunikation der verschiedenen Akteure im Gesundheitswesen spezialisiert. Aus über dreißig Jahren Praxiswissen kennt sie die Herausforderungen und **denkt Führen, Bewegen und Kommunizieren neu**. Ihre Passion vertieft sie in ihrer mehrjährigen Arbeit für und mit unterschiedlichen Klinikgrößen in Deutschland.

Als gefragte Beraterin, Coach und Speakerin vertrauen Krankenhäuser und Fachkliniken, Arztpraxen, Pflegeeinrichtungen und Universitäten auf ihre Kommunikationsstrategien im zunehmenden Wettbewerb um Patienten und qualifizierte Mitarbeiter. Mit individuellen und neuen Denkmustern bringt sie verschiedene Akteure durch ein einheitliches Verständnis gemeinsam zum Ziel.



Teamarbeit im Krankenhaus: Handlungswissen für erfolgreiche Zusammenarbeit

Autorin:
Nicole Weider
Taschenbuch:
194 Seiten
Verlag:
W. Kohlhammer GmbH
ISBN: 978-3170331006
29,00 Euro



Marketing im Gesundheitswesen: Einführung - Bestandsaufnahme - Zukunftsperspektiven

Co-Autorin:
Nicole Weider
Taschenbuch:
678 Seiten
Verlag:
Springer Gabler
ISBN: 978-3658202781
69,99 Euro

RAUS AUS DER BETRIEBSBLINDHEIT Ein Blick von außen hilft, Abläufe zu optimieren.	INNEN-PERSPEKTIVE Selbst-Bild	AUSSEN-PERSPEKTIVE Fremd-Bild	IST-PERSPEKTIVE Ist-Bild
Leistungspakete	Einweiser-Kontaktpunkte-Check Sie lernen den Blick von außen auf Ihr Haus zu richten	Einweiser-Dialoge Sie finden heraus, durch welche Brille Ihre Kunden schauen	Just do IT – Einweiser-Pflegen Sie entscheiden, mit welcher Praxis sie wie in Beziehung treten wollen.
Ihr Nutzen	Wo stehen Sie?	Wie werden Sie gesehen?	Wissen, wo Sie stehen.
Meine Leistungen	Ermittlung Ihres Status Quo/ Vor Ort Besuch in Ihrer Klinik <ul style="list-style-type: none"> • Ich durchlaufe und betrachte Ihre Kontaktpunkte, Ihre Service-Leistungen und die Prozesse (4 Stunden) 	Besuch von 4 potentiellen Arztpraxen Ihrer Wahl <ul style="list-style-type: none"> • Einweiser-Befragung über das persönliche Gespräch mit der Möglichkeit der sofortigen Rückmeldung (30 Minuten/Gespräch) 	Die eigenen Potentiale kennen <ul style="list-style-type: none"> • Geocodierte Einweiser-Analyse mit ausgewählten Informationen für eine Fachabteilung Ihrer Wahl • Handlungs-Empfehlungen
Das bekommen Sie	<ul style="list-style-type: none"> • Dokumentation der Ergebnisse • Präsentation von Verbesserungspotentialen • Auswertungsgespräch 	<ul style="list-style-type: none"> • Dokumentation der Rückmeldungen • Präsentation der Rückmeldungen • Auswertungsgespräch 	<ul style="list-style-type: none"> • Dokumentation der Analyse • Präsentation der Analyse • Handlungs-Empfehlungen • Auswertungsgespräch
Ihr Zeitaufwand	2 Stunden (Auswertungsgespräch)	2 Stunden (Auswertungsgespräch)	2 Stunden (Auswertungsgespräch)
Dauer des gesamten Projekts	1 Tag (nach Abstimmung)	1 Tag (nach Abstimmung)	2 Tage (nach Datenlieferung)
Ihre Investition FÜR EIN STARKES WIR	1.150,- EURO*	1.450,- EURO*	2.650,- EURO*

*zzgl. der gesetzlichen MwSt und Reisekosten, Angebot gültig bis 30.11.2020

Auszug der Unternehmen,
die mir bereits vertrauen:



Bei Fragen für Sie da:
Telefon 0661/20 66 036

Nicole Weider
Kommunikation im Gesundheitswesen

Löherstraße 29 // 36037 Fulda
info@nicole-weider.de // www.nicole-weider.de