

PRAXIS SZERVEZÉS

SE. FOK. Arc –Állcsont-Szájsebészeti és Fogászati Klinika
Tantárgyi előadó : Dr.Szűcs Attila egyetemi docens

FOGÁSZATI PRAXIS TERVEZÉS, PRAXIS FEJLESZTÉS, INNOVÁCIÓ.

(előadó: dr .Sághy Tamás MSc)

Orvosi praxis elemei:

ORVOS: szakmai tudás, tapasztalatok, humánium

RENDELŐI KÖRNYEZET

EGYÜTTMŰKÖDŐK: szakszemélyzet, háttér szolgáltatók, logisztika

PACIENSEK

Maxwell: „ A praxis azon objektív és szubjektív tényezők összessége, melyek keretként szolgálnak és tartalmat adnak az orvosi tevékenység gyakorlására.”

ORVOSI PRAXIS JELLEMZŐI

1. Önálló jogi személyiség
2. Alapító okirat
3. Nyilvántartásba vétel
4. Elkülönülő vagyon nyilvántartás
5. Finanszírozhatóság
6. Forgalom képesség
7. Fejleszthetőség
8. Önfoglalkoztató és foglalkoztató rendszer
9. Önálló jövedelem termelő képesség

OBJEKTÍV ÉS SZUBJEKTÍV TÉNYEZŐK

OBJEKTÍV (jell. : a reguláció)

- működtető
- engedélyező
- finanszírozó
- szolgáltató
- feltétel rendszerek
- paciensek
- piacviszonyok

SZUBJEKTÍV (jell.: a fejleszthetőség)

- hivatás tudat
- megfelelés
- empátia
- szakmai tisztesség
- bizalom
- etikus magatartás
- vállalkozó szellem
- kockázat vállalás
- felelősség vállalás
- szolgáltatói filozófia
- reális értékrend
- kollegialitás
- fejleszthető személyiség

PRAXIS FUNKCIÓI

- 1. BÁZIS FUNKCIÓ (szakmai tevékenység és szakmai fejlődés helyszíne)
- 2. HÁTTÉR FUNKCIÓ (gazdasági és egzisztenciális biztosíték)
- 3. FORRÁS FUNKCIÓ (fejlesztés és innováció biztosíték)

PRAXIS LÉTESÍTÉSÉNEK LEHETŐSÉGEI

- SAJÁT PRAXIS (vállalkozói jogviszony keretein belül)
- PRAXIS KÖZÖSSÉG (társas vállalkozás valamely formájában)
- PRAXIS ÁTVÉTEL (praxis jog megvásárlása, átvétele)
- FOGLALKOZTATÁS (alkalmazásban, pályázattal)

PRAXIS TERVEZÉS LÉPÉSEI

- INFORMÁCIÓ GYÜJTÉS (spontán és professzionális információk)
- ISMERETEK ELSAJÁTÍTÁSA (felkészülés interjúra, interakciós gyakorlatok-*kontakt, viselkedés, önfelépítés-fellépés-prezentáció, tárgyalási stratégia*- célstratégia)
- GAZDASÁGI-PÉNZÜGYI-VÁLLALKOZÁSI ISMERETEK MEGSZERZÉSE
- DÖNTÉS ELŐKÉSZÍTÉS (gazdasági erő, földrajzi környezet, piaci környezet, ellátásra tervezett paciensek körének felmérése)
- SZAKMAI MEGALAPOZOTTSÁG VIZSGÁLATA (szakmai cél kitűzése)
- ANYAGI HELYZET ELEMZÉSE (saját erőforrások, pályázati források, banki hitel lehetőségek)
- PRAXIS ÁTVILÁGÍTÁS (értékbecslés, ár-érték arány vizsgálat)
- MŰKÖDTETÉSI KÖLTSÉGBECSLÉS (a praxis működése során várható és előzetesen becsülhető összköltségek megállapítása)
- KOCKÁZAT ELEMZÉS (a befektetés várható megtérülésének elemzése)

TERVEZÉSKOR FELMERÜLŐ KÉRDÉSEK

- HOL szeretnénk elhelyezni praxisunkat?
- VAN e forrásunk a megvalósításhoz?
- LESZ e a szolgáltatásunkra kereslet?
- MEGTÉRÜL e a befektetésünk?
- ELEGET TUDUNK e tenni a követelmény rendszerek előírásainak?
- TUDJUK e a praxisunkat fejleszteni?

TOVÁBBI FELMERÜLŐ KÉRDÉSEK

- Mit kell tudnia praxisomnak? (szükséglet-szolgáltatás vizsgálat)
- Milyen szakmai prioritású legyen? (szakmai cél stratégia)
- Hogyan nyújtsam a szolgáltatást? (szolgáltatási stratégia)
- Lesz e a praxisnak jövője? (jövőkép)

PRAXIS FEJLESZTÉS STRATÉGIAI TENNIVALÓI

- Környezeti hatás vizsgálatok
- Beteg elégedettségi vizsgálatok
- Betegség-eredmény menedzsment
- Minőség biztosítási rendszer bevezetése
- Professzionális háttér tevékenység
- Külső segítők (helperek) igénybe vétele
- Teljesítmény monitorizálás
- Informatikai bázis fejlesztés
- Karbantartási időterv
- Szakmai kreditkövetelmények
- Praxis gondozás
- Termék garancia

A stratégiai tennivalók a hosszú távú fejlesztés garanciái.

PRAXIS FEJLESZTÉS TAKTIKAI TENNIVALÓI

- PR tevékenység
 - Szolgáltatási akciók
 - Fogyasztói bónusz rendszer
 - Szolgáltatási felületek bővítése
 - Szolgáltatói háttér fejlesztés
 - Biztosítási felületek szélesítése
 - Szolgáltatási csomagok bevezetése
 - Recall tevékenység bővítése
- A taktikai tennivalóktól azonnali, vagy rövid időn belül kialakuló kedvező változásokat várunk .

PRAXIS INNOVÁCIÓ

- „ INNOVÁCIÓ, AMIKOR ÚJ TERMÉKÜNKKEL MEGLEPJÜK AZ ELÉGEDETT FOGYASZTÓT!” JOHN ADAIR
- Miért kell az innováció?
Minden létrehozott termék előállítási feltételei fokozatosan amortizálódnak és egy idő múlva már nem a kívánt minőség állítható elő.
N.PARKINSON: „ Az amortizáció és az innováció között dinamikus egyensúly áll fenn. Ez az egyensúly egy kényszer, *a fejlesztő megújulás kényszere, melyet a folyamatos szakmai fejlődés és az amortizáció folyamata indukál.*
Az egyensúly felbomlásának következménye: **visszafordíthatatlan, destruktív folyamat, melynek kezelése hallatlanul sok energiába és pénzbe kerül.**”

INNOVÁCIÓS TERÜLETEK A PRAXISBAN

- ESZKÖZ ÁLLOMÁNY (ÁNTSZ minimum követelmény rendszer összes eleme)
- INFORMATIKAI RENDSZER (diagnosztikai, adatkezelési digitalizáció)
- MINŐSÉGÜGYI RENDSZER (minőség fejlesztés)
- GAZDASÁGI MŰKÖDÉS SZERKEZETE (vállalkozási forma váltás)
- SZAKMAI KONCEPCIÓ (szakmai vertikum bővítés)
- ÉRTÉKESÍTÉS (piacadaptáció)

PRAXIS MŰKÖDÉS GARANCIÁJA. NORTON-KAPLAN EGYENSÚLY MODELL. (teljesítmény tartalom vizsgálat)

- **Pénzügyi nézőpont**
(hogyan aránylik a bevétel a kiadáshoz)
- **Beteg nézőpont** **VÍZIÓ** **Gyógyítási nézőpont**
(mennyire elégedett) (szabványos e a feltételrendszer)
- **Fejlődési nézőpont**
(van e fejlesztési jövőkép)
-

EGÉSZSÉGÜGYI SZOLGÁLTATÁS PIACI KÖRÜLMÉNYEI

- Hagyományos piacjellemzők:

Kockázat viselő: Vevő

Product

Price

Place

Promotion

- Egészségügyi piac jellemzők:

Kockázat viselő: Egészség biztosító

Service

Consideration

Acces

Promotion

Magánpraxisban : Beteg

KOCKÁZAT VISELÉS MEGOSZTÁSA

- Hagyományos piacon: (szavatosság, árugarancia, fogyasztó védelem)
- Egészségbiztosítás állami piacán: (TB.Törvény, 1997.évi Eü. Törvény)
- Egészségügyi magánpraxis piacon: (tevékenységi biztosítás, PTK, előírt általános minőségügyi előírások, vállalt garanciák)
- Egészségügyi Önkéntes Pénztárak piacán: (a Pénztárakról szóló TV. Alapján a Pénztár által térítéses szolgáltatásba vett szerződő részére nyújtott és listázott egészségügyi ellátások anyagi fedezete)

■