

WORKSHOP

Marketing e servizi Socio Sanitari



INTRODUZIONE

Ma cos'è il Marketing dei servizi socio sanitari?

Il modificarsi degli scenari nazionali e locali in cui operano le Aziende Sanitarie impongono una riflessione sul marketing, con una distinzione tra marketing sanitario, finalizzato alla promozione dei servizi sanitari e marketing per la salute, finalizzato a promuovere l'adozione di stili di vita corretti. Gli ambiti di applicazione del marketing dei servizi sanitari sono indirizzati da un lato ad attrarre prestazioni sanitarie a pagamento verso le Aziende Sanitarie e d'altro lato a ridurre la domanda di prestazioni inappropriate richieste nell'ambito del SSN. Ciò comporta un'attenta analisi delle dinamiche del mercato sanitario e la comprensione e l'anticipazione dei cambiamenti in atto. In particolare, il marketing sanitario dovrebbe analizzare:

- i LEA, ricercando le prestazioni che ne rimangono escluse e fornire questi elementi ai gestori ed ai professionisti, affinché essi riorientino la produzione libero-professionale;
- la mutualità integrativa, ricercando le richieste che potranno essere ricomprese in quest'ambito. Questo comporta: un'analisi attenta del fenomeno sia in termini attuali che di sviluppi futuri; il riorientamento della produzione libero-professionale individuale e soprattutto di équipe; la realizzazione di accordi con gli Enti mutualistici;
- le opportunità offerte dalla rete ospedaliera in cui operano le Aziende Sanitarie e in particolare:

 - innovazione degli ospedali che possono migliorare le condizioni di cessione, di immagine, di accesso e di accoglienza (cioè dei peripherals);
 - le sperimentazioni gestionali;
 - ospedali di confine, che, tramite un'analisi della mobilità attiva e passiva loro e degli ospedali limitrofi (fuori regione/provincia), possono rimodulare le loro offerte produttive in modo da migliorare il saldo di mobilità;

• l'importante fenomeno dell'out of pocket che fa sì che in Italia (circa il 2% del PIL) una quota rilevante del consumo sanitario avvenga secondo questa modalità: tale analisi è il presupposto 2 per consentire alle Aziende Sanitarie di "conquistarsi" una maggior quota di questo mercato. Gli elementi che influenzano il ricorso a prestazioni sanitarie private, oltre ai peripherals, sono: la non erogazione delle stesse da parte del SSN; i tempi di attesa; l'impossibilità di scegliere il medico. I principali protagonisti del marketing dei servizi sanitari sono:

- Direzione Generale: orienta e gestisce i contratti (Associazioni di categoria, Imprenditori, ecc. con i quali ad esempio si possono stringere accordi per la fornitura di grandi volumi di prestazioni);
- Gestori (Direttori di Presidio, Distretto, Servizi): indispensabili per la gestione della fase operativa dell'offerta del prodotto; il gestore conosce e leva e opportunità per risolvere criticità e vincoli;
- Competenze amministrative: risolvono le tematiche di tipo burocratico, amministrativo e sindacale (relative ad esempio alla gestione dei servizi sanitari in libera professione individuali e d'équipe);
- Professionisti di prestigio: rispondono alla richiesta dei pazienti di scegliere il medico;
- Tecnici del marketing: danno il supporto tecnico e metodologico in tutte le fasi (analisi, definizione delle strategie, attuazione e valutazione).

Gli strumenti a disposizione del marketing dei servizi sanitari sono:

- l'analisi dei consumi e delle prestazioni erogate:

 - analisi dei ricoveri (DRG, tempi di attesa, mobilità, ecc.)
 - specialistica (tempi di attesa, indici di consumo, mobilità, ecc.)

- Ufficio Stampa Media: gestisce gli interventi comunicativi sui

Format - Corso Garibaldi, 19 - 71036 LUCERA (FG) IT

Tel. +39 0881 530664 - Fax +39 0881 530664 - info@format-group.it

mass media (Radio, TV, Stampa) locali ma anche nazionali; • Agenzia di comunicazione esterna (opzionale): progetta ed eventualmente realizza interventi comunicativi per promuovere l'offerta aziendale di prestazioni sanitarie sul mercato secondo le indicazioni del piano di marketing.

CARATTERISTICHE CORSO:

DESTINATARI

Tutti coloro che sono interessati

CORPO DOCENTE

Docenti esperti dell'Università di Foggia e di Roma

METODOLOGIA DIDATTICA

Lezione frontale

MATERIALE DIDATTICO

Dispense

DURATA E STRUTTURA

Il workshop ha la durata giornaliera

Presso Format Ente di Formazione Dauno

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 200,00 + IVA

ATTESTATO RILASCIATO

Attestato di partecipazione

INFORMAZIONI

DURATA E ORARIO DELLE LEZIONI

Durata :1 giorno

Dalle ore 9.00 alle 13.00 e dalle 15.00 alle 19.00

DATE

Al corso ci si può iscrivere in qualsiasi momento e inizia dopo circa 10 giorni dall'iscrizione

SEDI

Format Ente di Formazione Dauno
Corso Garibaldi n.19
Tel. 0881/530664
Fax. 0881/530664
E-mail: info@format-group.it

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 200,00 + IVA

MODALITÀ DI PAGAMENTO

La quota può essere versata tramite la procedura sul sito www.format-group.it o consegnata direttamente in sede C.so Garibaldi n.19

COME ISCRIVERSI

Dal sito internet:

www.format-group.it
iscrizioni online

Telefonicamente 0881/530664
con successivo invio della scheda
di iscrizione

e-mail:

info@format-group.it
con successivo invio della scheda
di iscrizione

Via fax:

0881/530664
invia la scheda di iscrizione
al Servizio Clienti

PROGRAMMA DEL CORSO

- Il diritto alla salute
- La presazione dei servizi ss
- I soggetti erogatori servizi
- Il marketing
- I trade off del sistema ss
- Analizzare il mercato
- Confronti con le pratiche U.S.A.
- Gli stakeholder
- I contesti : demografico, economico, socio-culturale, tecnologico
- Fattori determinanti l'utilizzo dei fattori socio sanitari: età, sesso, razza, reddito
- Pianificazione strategica
- La comunicazione verso l'esterno
- Sistemi e strumenti di comunicazione: radio, video, web giornali, ufficio, stampa

CONTATTI



Tel: 0881/530664

Fax: 0881/530664

Email: info@format-group.it

Sito web: www.format-group.it

Lo sportello informativo è aperto al pubblico:

Mattina: dal Lunedì al Venerdì dalle 9:00 alle 13:00

Pomeriggio: dal Lunedì al Venerdì dalle 16:00 alle 19:00

Format - Corso Garibaldi, 19 - 71036 LUCERA (FG) IT
Tel. +39 0881 530664 - Fax +39 0881 530664 - info@format-group.it

DATI DEL PARTECIPANTE

NOME:	COGNOME	
LUOGO E DATA DI NASCITA:		
TITOLO DI STUDIO	FUNZIONE	
INDIRIZZO		
CITTÀ	PROV.	CAP.
TEL.	E-MAIL	

DATI PER LA FATTURAZIONE

INTESTATARIO FATTURA		
P.IVA	CODICE FISCALE	
INDIRIZZO SEDE		
CITTÀ	PROV.	CAP.

FIRMA

Ai sensi del D.Lgs. 206/2005 e s.m.i., Lei avrà facoltà di recedere, senza dover corrispondere alcuna penale e senza dover specificare il motivo, entro il termine di 10 (dieci) giorni lavorativi dalla data dell'iniziativa.

Il recesso dovrà essere esercitato entro il predetto termine con comunicazione scritta a mezzo lettera raccomandata con avviso di ricevimento entro le quarantotto ore successive, utilizzando i seguenti recapiti - FORMAT ENTE DI FORMAZIONE DAUNO . – C.so Garibaldi, 19 – 71036 Lucera. A seguito del recesso da parte Sua, esercitato come sopra, entro 30 giorni dalla data del recesso, provvederemo a riacreditarLe gli importi da Lei eventualmente pagati.

> oltre il termine di cui sopra e fino al giorno stesso dell'iniziativa, Lei potrà recedere pagando un corrispettivo pari al 25% della quota di iscrizione, che potrà essere trattenuta direttamente dalla nostra società, se la quota è già stata versata. La nostra società provvederà ad emettere la relativa fattura.

In assenza di recesso nei predetti termini, l'obbligo di pagamento dell'intera quota sussiste a prescindere dalla Sua effettiva frequentazione dell'evento formativo.

Firma

