



Теория и практика бизнес-образования

Зачем и чему обучать
работодателю своих
сотрудников?

КЛИНИКА МЕДСИ



Владимир Остроменский

**Директор, главный врач сети
МЕДСИ Санкт-Петербург**

Врач акушер-гинеколог

**Заведующий кафедрой
акушерства и гинекологии
«Академия медицинского
образования им. Ф.И. Иноземцева»**

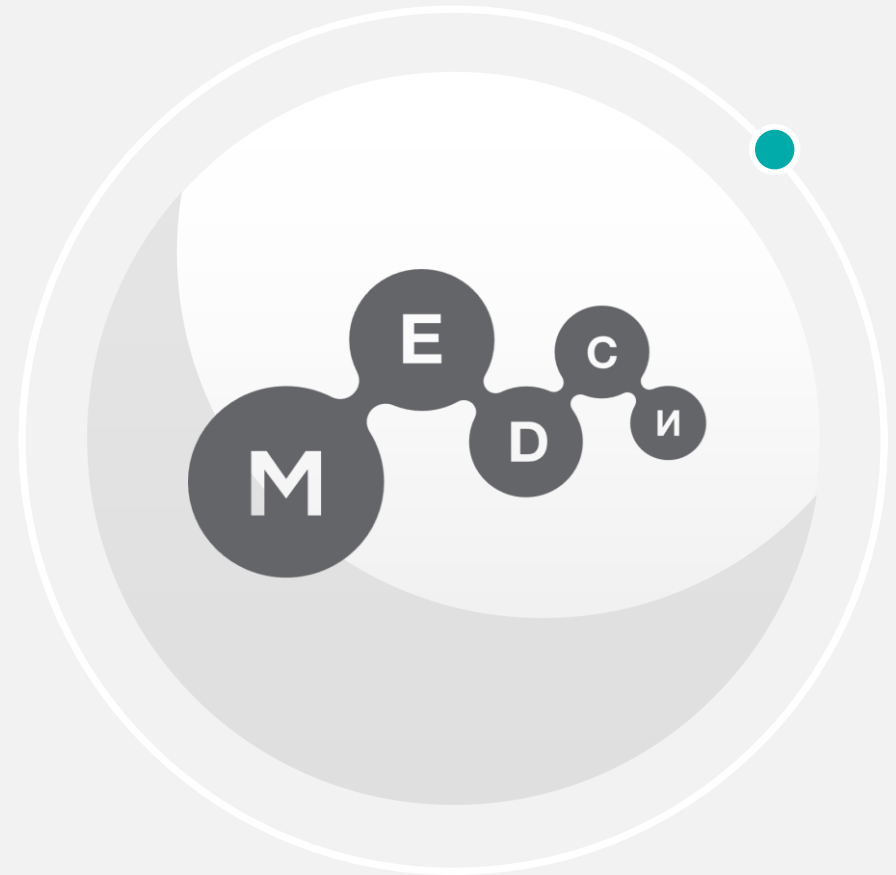
**Победитель конкурса «Лидеры
России» и «Лидеры России –
Здравоохранение»**

Кандидат медицинских наук,
МВА

МЕДСИ – экосистема сервисов здоровой жизни

Создание динамичного и постоянно развивающегося сообщества, целью которого является создание новой ценности для пациента, основанной на взаимодействии со всеми участниками и внутренними сервисами

Общие цели и интересы участников должны отвечать на растущие запросы пациентов и делать сотрудничество основой экосистемного бизнеса



ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ



Цифровизация

50%

клиентов компаний в большинстве стран мира активно используют цифровые технологии и прибегают к помощи онлайн сервисов



Персонализация

Более **80%**

потребителей требуют большей персонализации от поставщиков услуг



Big Data

Более **70%**

клиентов готовы предоставить данные о своих привычках и бытовом поведении. Телеметрические устройства, датчики, носимые девайсы и фитнес-трекеры предоставляют большой массив данных



Искусственный интеллект

Использование виртуальных собеседников в повседневной жизни пользователей



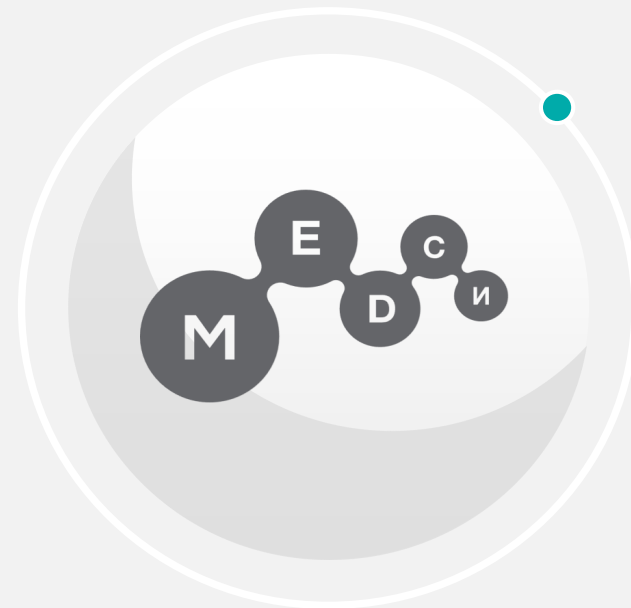
Экосистема

По прогнозам к 2025 году **30%** корпоративного дохода в мире будут генерировать цифровые бизнес-экосистемы

ТРЕНДЫ ЗАПРОСОВ К ОБРАЗОВАНИЮ

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА

Пациенты ищут врача в интернете ориентируясь на рейтинг, отзывы и научные результаты – у врача появляется цифровой двойник в сети



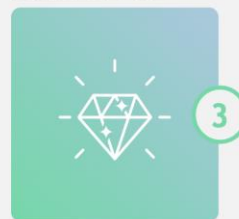
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МЕДИЦИНЫ

Новые технические инструменты, новые исследования, гаджеты – образование запаздывает

КУЛЬТУРНЫЕ И МЕДИЙНЫЕ ТРЕНДЫ

Медиа представляет новый образ современного врача

Системы здравоохранения по всему миру сталкиваются с рядом схожих вызовов



Качество



Растущий разрыв в уровне врачебной квалификации: лишь в 20% крупных городов мира эксперты считают, что их врачебный персонал обладает должными медицинскими и немедицинскими знаниями и навыками



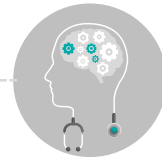
6-кратная разница в результатах лечения между различными медицинскими организациями по сравнимым эпизодам

КОГО УЧИТЬ?



ТОП-МЕНЕДЖМЕНТ

Заместители главного врача, руководители проектов, директора, главные медицинские сестры



МИДЛ-МЕНЕДЖМЕНТ

Заведующие отделениями, руководители направлений, старшие медицинские сестры



ШТАТНЫЕ СОТРУДНИКИ

(Наставничество, формирование кадрового резерва)



МОЛОДЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ

Формирование приверженности, амбассадоры бренда

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

AS IS

Стандартные циклы:
организация здравоохранения,
экспертиза качества оказания
медицинской помощи и т.д.

Чтение лекций (иногда по
старым данным)

Превалирование теории над
практикой

Работа с медицинской
документацией, приказами,
подзаконными актами, минимум
практики



TO BE

Long life learning

Continuous improvement

Практик ориентированные курсы

Менеджмента в здравоохранении

Стратегическое управление

Курс по работе с медицинской
литературой

Курс по формированию личного
бренда врача

Курсы иностранного языка

Медицинский маркетинг

ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЯ

Компания



- Новая экосистема образования врача
- Собственные кадры с идеологией компании
- Тесная связь практической медицины с бизнес-процессами
- Человекоцентричный подход
- Создание цепочек добавленной ценности для конечного потребителя
- Рейтингование медицинских организаций, соревновательный подход формирования бренда работодателя

Сотрудник



- Возможность получения качественного образования, развития как специалиста внутри экосистемы
- Выбор работы в компаниях-лидерах
- Формирование концепции видения будущего в собственной карьере, профессионального развития, материальной составляющей, социальный лифт
- Устойчивый уровень дохода

Пациент



- Пациентоцентричность
- Персонализированный подход
- Эмоциональная вовлеченность
- Забота 24/7
- Партнерские отношения врач-пациент



Благодарю за
внимание!