



Best Practices des Klinik-Einweisermanagements: Mit gezielter Information die Auslastung optimieren

Von *IFABS*

Erstellt am 7 Mär 2016 - 06:55

Was unterscheidet Kliniken mit überdurchschnittlich erfolgreichen Beziehungen zu ihren niedergelassenen Kooperationspartnern von anderen??

Ein Aspekt ist, dass sie ihre Partner umfassend über ihr Leistungsspektrum informieren. Wie wichtig diese Aktivität ist und wie unzureichend sie bislang umgesetzt wurde, zeigt das Ergebnis einer Meta-Analyse von fünfzig zufällig ?ausgewählten Einweiser-Befragungen und ihren Resultaten. In den institutseigenen Befragungen wird standardmäßig auch die Bekanntheit von Leistungen erfragt, die die Häuser, Kliniken und Abteilungen erbringen, auf die sie einen Schwerpunkt legen und deren Bekanntheitsgrad sie eruieren möchten.?Auf diese Weise werden die Befragungen gleichzeitig auch als Marketingaktion genutzt.

Die Fakten zum Thema?

Das Ergebnis der Zusammenführung zeigt die Brisanz des Themas: 45,3% der in die Aktionen einbezogenen niedergelassenen Ärzte kannten keines der aufgeführten Leistungsangebote. Bei im Beziehungsmanagement überdurchschnittlich erfolgreichen Krankenhäusern liegt der Anteil der Unkenntnis bei 5%. Diese Informations-Lücke behindert nicht nur die Imagebildung, sondern verhindert aktiv die gezielte Einweisung geeigneter Patienten und wirkt sich damit negativ auf die Auslastung aus

Quelle und weiterführende Informationen: <https://ifabsthill.wordpress.com/2016/03/07/best-practices-des-klinik-ei...> [1]

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 06:47): <http://www.medkom24.eu/node/21224>

Links:

[1] <https://ifabsthill.wordpress.com/2016/03/07/best-practices-des-klinik-einweisermanagements-mit-gezielter-information-die-auslastung-optimieren/>