

Workshop

“Partnership, bisogni ed opportunità”

Napoli, 21 gennaio 2016 – Grand Hotel Parker’s

Dal Budget operativo alla gestione dei processi in Sanità



Alessio Nitti
Umberto Salvatore



PREMESSA

- ESIGENZA DI RISPONDERE A AD ORGANI CENTRALI E REGIONALI (PSN / PSR)



- RISPOSTA ALLE PROPRIE ESIGENZE OPERATIVE DI GESTIONE DELL'AZIENDA SANITARIA

Workshop: Partnership, bisogni ed opportunità

GOVERNO



P.S.N.

REGIONE



P.S.R.

A.S.L.

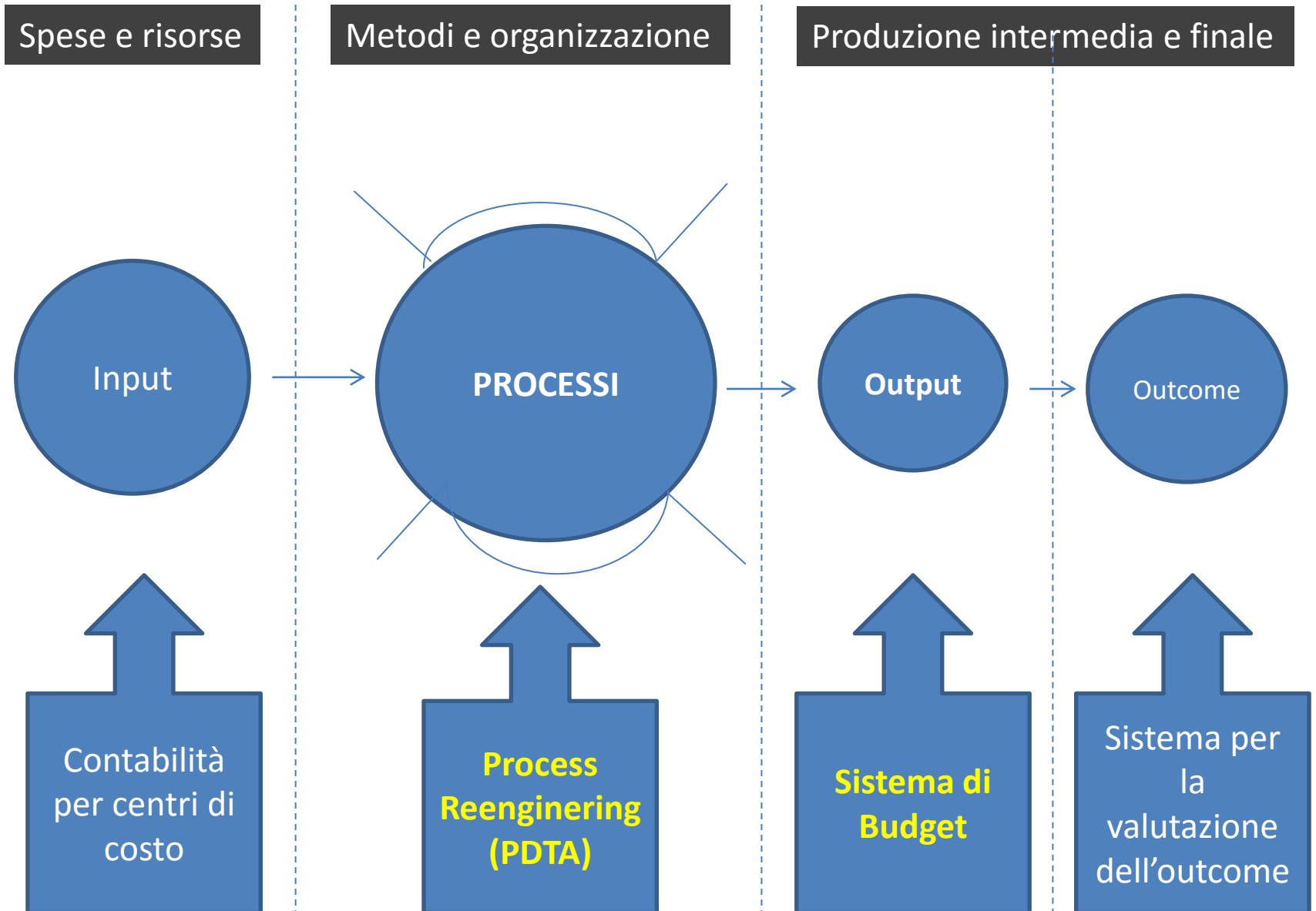


ATTO AZIENDALE



l'autonomia organizzativa, amministrativa e tecnico-gestionale delle Asl deve essere realizzata nel rispetto dei vincoli posti a livello nazionale, regionale e locale

Strumenti di controllo



Perché ci focalizziamo su questi strumenti gestionali

IL BUDGET OPERATIVO : dà certezza, responsabilizzazione e misurabilità a tutto il processo di gestione strategica dell' ASL/az.osp.

IL PDTA : dà certezza all'attività quotidiana

Workshop: Partnership, bisogni ed opportunità

II BUDGET

Il budget è uno strumento formale in cui si definiscono e si quantificano i programmi di azione, se ne verifica la fattibilità reddituale , tecnica e finanziaria; si definiscono gli obiettivi (economici e di qualità) e l'allocazione delle risorse

IL CONTROLLO DI GESTIONE

Un'insieme di azioni di supporto e di indirizzo per il governo delle risorse impegnate nel processo 'produttivo' della struttura entro le linee strategiche determinate dall'autorità di vertice

L'IMPORTANZA DEL BUDGET

- Essere di guida e attivare motivazione
- Permettere il controllo e la valutazione
- Favorire il coordinamento e l'integrazione
- Favorire l'apprendimento e la formazione
- Eseguire un 'riorientamento' dei sistemi organizzativi
- Attivare meccanismi di responsabilizzazione

ATTIVITA' FORMATIVA

- Fondamenti di organizzazione aziendale. Cenni di Strategia (8h)
- Fasi della programmazione e del controllo di gestione (4h)
- Sistema di finanziamento in Sanità (4h)
- **Budget operativo: accordo 'negoziato'** (8h)
- Sistemi di reporting/analisi scostamenti (4h)
- **Simulazione sul budget** (role playing) (4h)

Workshop: Partnership, bisogni ed opportunità

BUDGET: SUPPORTO CONSULENZIALE

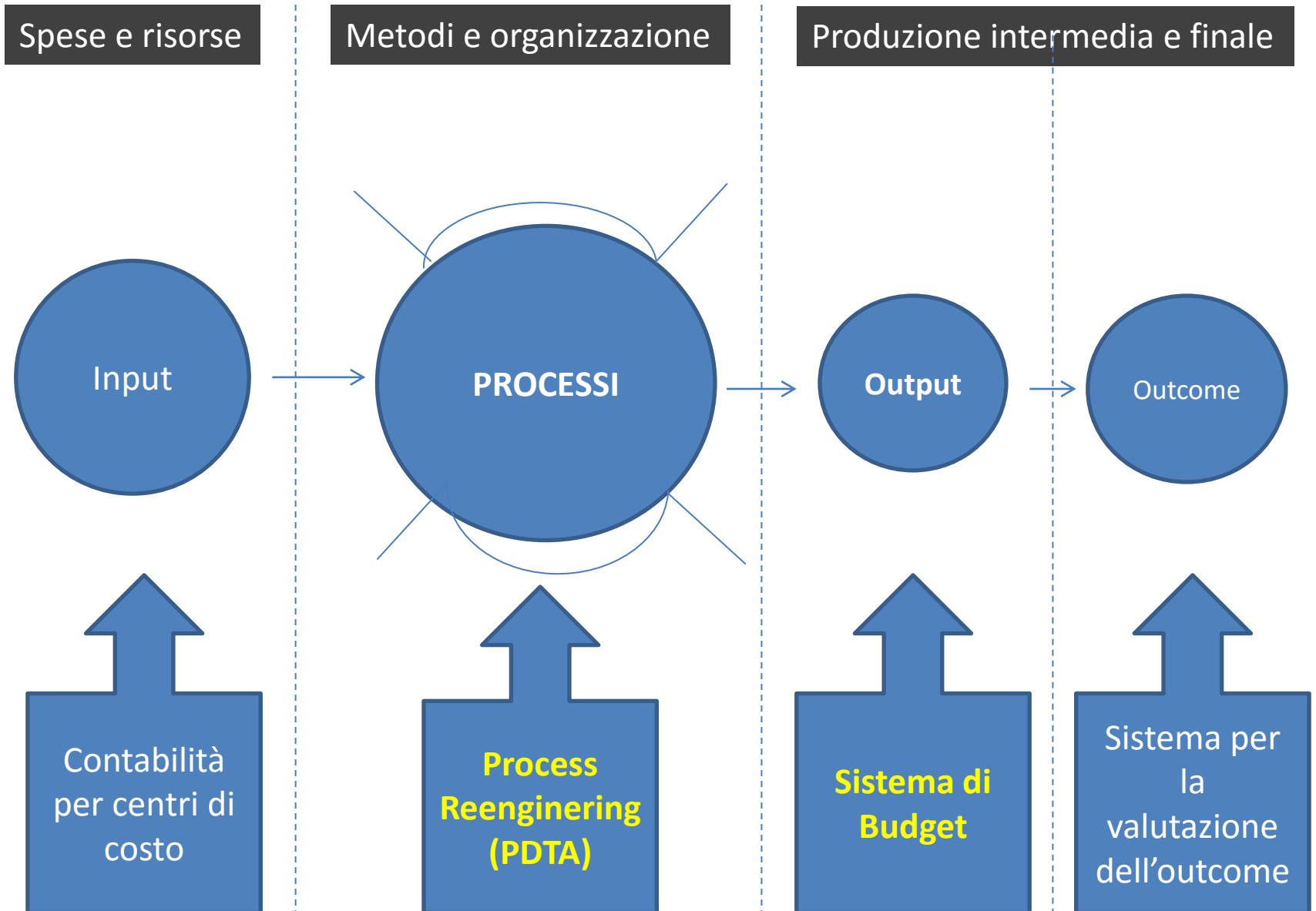
- Supporto nella definizione del piano strategico/atto aziendale
- Analisi e sviluppo/ottimizzazione del processo di budget

Opportunità per lo Sponsor

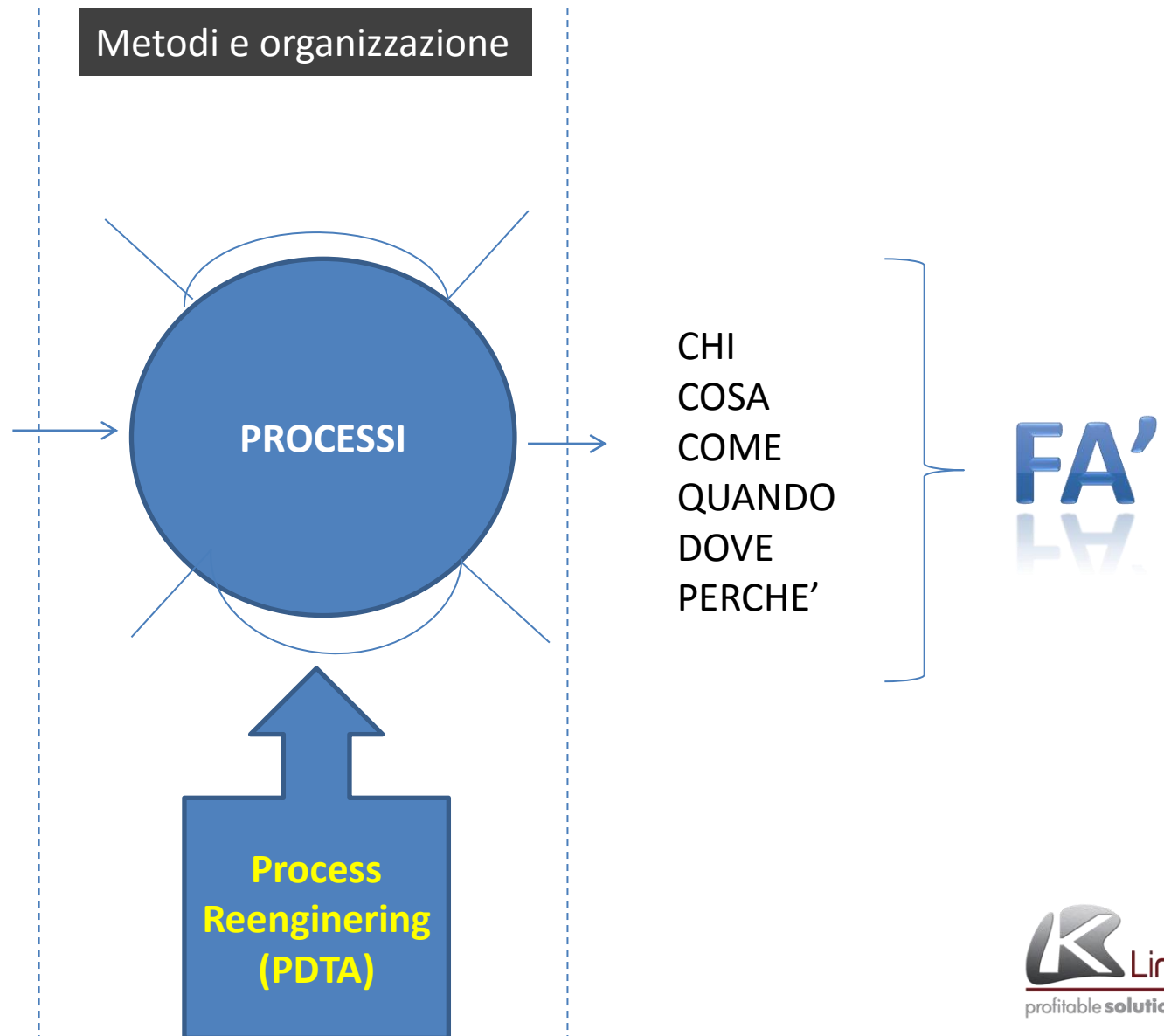
- “branding”
- relazioni con gli stakeholders
- spostamento del focus dai costi del singolo prodotto/terapia all’ottimizzazione del processo di budget
- Processo continuo di formazione/consulenza nel tempo

Workshop: Partnership, bisogni ed opportunità

IMPORTANZA DEL PDTA



IMPORTANZA DEL PDTA



PDTA

Percorsi Diagnostico Terapeutico Assistenziali

I Percorsi Diagnostici Terapeutici Assistenziali (PDTA) sono uno strumento di gestione clinica usato per definire il migliore processo assistenziale:

- finalizzato a rispondere a specifici bisogni di salute
- basato su raccomandazioni riconosciute
- adattate al contesto locale
- tenute presenti le risorse disponibili
- condivise tra tutti gli operatori

Workshop: Partnership, bisogni ed opportunità

PDTA

Percorsi Diagnostico Terapeutici Assistenziali

Perché ragionare per processi?

Perché realizzare un PDTA?

- Sicurezza del Paziente (e degli Operatori, e dell'Azienda)
- Qualità e Certezza delle Cure
- Contenzimento dei Costi
- Controllo dei Costi

Workshop: Partnership, bisogni ed opportunità

PDTA

Percorsi Diagnostico Terapeutici Assistenziali

Per il Paziente:

- Certezza nel percorso terapeutico
- Sicurezza (diminuzione delle “variabilità” delle scelte)

Per il Professionista:

- Certezza nel percorso terapeutico e delle attività
- Sicurezza (diminuzione del contenzioso, Legge Balduzzi)

Per l’Azienda Sanitaria/Ospedaliera:

- Contenimento dei costi
- Controllo dei costi
- Riduzione del Contenzioso
- Prevenzione del Rischio
- Garanzia maggiore Qualità

PDTA

Percorsi Diagnostico Terapeutici Assistenziali

Attività Formativa

- Attività Didattica (8 ore d'aula)
- Presentazione PDTA esistenti (8 ore d'aula)
- Team Working: costruzione di un PDTA (16 ore)

Attività Consulenziale (on site)

- Individuazione necessità
- Audit Clinico ed Organizzativo
- Attività di Coaching e Facilitatori

Opportunità per lo Sponsor

- “branding”
- relazioni con gli stakeholders
- spostamento del focus dall’analisi dei costi del singolo prodotto/terapia alla gestione per processi (PDTA)
- Processo continuo di formazione/consulenza nel tempo

Workshop: Partnership, bisogni ed opportunità

BUDGET & PDTA

Gruppo di lavoro:

dr Alessio NITTI

ex Direttore Sanitario Azienda Ospedaliero-Universitaria Policlinico di Bari
esperto di Lean Management

dr Antonio DALENO

Dirigente Medico di DS - Azienda Ospedaliero-Universitaria Policlinico di Bari
esperto di Lean Management

dr Livio MELPIGNANO

Dirigente Medico di DS - Azienda Ospedaliero-Universitaria Policlinico di Bari
Esperto Certificazioni di Qualità, SA8000 e costruzioni sistemi accreditati Joint Commission
Auditor di Terza Parte ISO 9001:2008 e ISO 9001:2015

Dott. Umberto SALVATORE

Health Economics Consultant – Valutazioni economiche in sanità

Workshop: Partnership, bisogni ed opportunità

- Dr. Alessio Nitti
 - mail: alessio.nitti.07@gmail.com

- Dott. Umberto Salvatore
 - mail: umberto.salvatore@gmail.com