

Предварительная программа авторского курса по Маркет Аксесс (Александр Черных)

Название модуля	Кол-во (ак/ч)	Описание
Модуль 1. Работа комиссии Минздрава России по перечням	2	Разберетесь в ключевых стейкхолдерах и эффективно выстраивать коммуникацию с ними. Поймете, кто и какие сообщения озвучивает на Комиссии, а также научитесь согласовывать действия между офисом и полями для максимального результата.
Модуль 2. Особенности оплаты медицинской помощи на госпитальном этапе	2	Вы разберетесь в способах оплаты медицинской помощи в системе ОМС, включая КСГ и тарифы. Поймете структуру тарифа, коэффициенты и методические рекомендации ФГБУ. Сможете работать с Территориальной программой госгарантий и тарифным соглашением, а также инициировать изменения в этих документах.
Модуль 3. Маркет Аксесс на госпитальном этапе	2	Вы получите практические инструменты для работы со стационарами: от справочников КСГ до калькуляторов и обоснований. Научитесь выделять "дорогостоящие" подгруппы в КСГ, что позволит увеличить эффективность вашей работы.
Модуль 4. Практика работы с ТПГГ и тарифным соглашением	2	В формате игры-кейса вы отработаете навигацию по ключевым документам и научитесь рассчитывать размер страхового покрытия по КСГ. Это даст вам конкурентное преимущество при работе с дорогостоящей терапией.
Модуль 5. Региональный Маркет Аксесс	2	Вы узнаете всех ключевых стейкхолдеров и этапы работы в регионах. Освоите разработку и внедрение инструментов для полевой работы, а также изучите лучшие практики: региональные досье, калькуляторы и руководства.
Модуль 6. Работа со льготными лекарственными программами	2	На примере ОНЛС, РЛО и ФП «Борьба с ССЗ» вы научитесь определять профили льготников и понимать типовые схемы обеспечения. Освоите алгоритм действий для sales-команды, что повысит эффективность работы с льготными категориями пациентов.

Модуль 7. ЛПР - агенты регионального маркет аксесс	2	Вы научитесь выстраивать маршрутизацию пациентов и понимать формальные и неформальные КРІ лиц, принимающих решения. Это позволит вам быстрее и эффективнее взаимодействовать с ЛПР на всех этапах оказания медицинской помощи.
Модуль 8. Дистрибьюторы как партнеры	1	Вы узнаете, как превратить дистрибьюторов в ваших союзников в регионах. Изучите лучшие практики взаимодействия, что значительно расширит ваши возможности в Маркет Аксесс.