

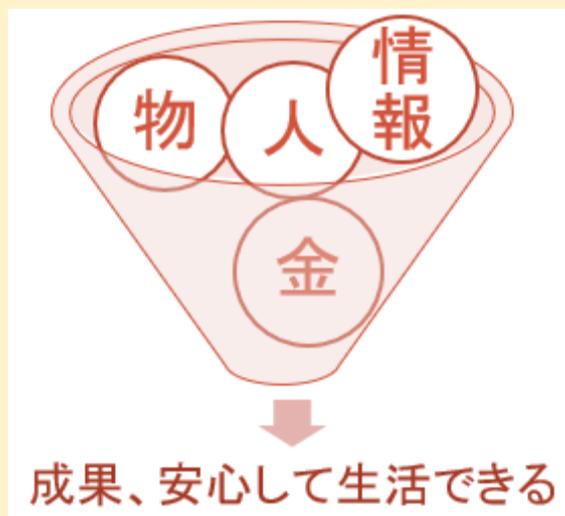
2022/11/12 訪問看護主任研修
「主任が立てる経営戦略」

22年度3回目の主任研修は「経営」がテーマです。
5名の主任が参加しました。

訪問看護の経営の主体は看護師である所長です。訪問看護師として「経営とは」を確認しました。利用者さんの「地域で安心して生活したい」を実現するために事業をおこなっている。

だから「看護の質向上と事業永続のために利益は絶対必要！」と統括部長力説。

慣れない損益計算書に頭を抱えつつ数字に向き合い、単月の経営状態を言葉にしてみました。「予算に対してどうだったのか?」「予算達成、未達の理由は何か?」そこからSWOT分析し、限りある資源を最大限いかす経営戦略をたてました。



G 自部署を分析し課題を明確化		
SWOT分析		
	S:強み	W:弱み
内部環境		
	O:機会	T:脅威
外部環境		

長期入院の訪問枠で新規利用者を受け入れるには。
それは、いつ・だれが判断するか。
都内は地域区分が高い。ケアマネさんへの営業
もっと強化しよう。その営業方法は...
30分以上の訪問で移動の効率を上げよう。

などなど、実践的な戦略です。事業所に持ち帰り、所長と戦略を練り直し、アクションに移します。
「分析は“改善”のためにする」「計画は“実行すること”に意味がある」と締めくくりました。

N.N

