



يعتبر دوركم كمُدافع إكلينيكي عن UpToDate دوراً بالغ الأهمية، ولُمساعدتكم في أداء هذه المهمة نقدم لكم أفضل الممارسات التي تحفز عملية التسجيل والإستخدام الفعلي.

المرحلة الأولى: ندعوكم لإعداد خطة تواصل وتنمية للإتصالات

- ننتظر زيارتكم لـ"مركز نجاح العميل" حيث يصبح عميلنا الكريم على درجة عالية من الإلمام بنماذج وصياغات التواصل التقليدية
- وضع علامة من جانبكم تُحدّد مكانكم في "مركز نجاح العميل" لتسهيل الدخول إلى المواد المختلفة
- يمكنكم الإطلاع على معلومات منتجات UpToDate الموجودة في مركز منابع التدريب [Training Resource Center](#)
- التعرف على قائمة تتضمن خمسة فرص لتنمية الدراية المعرفية وتطويرها
- تحديد التواريخ التي يمكنكم فيها إجراء زيارات تنمية الدراية المعرفية وعمل التسجيل

المرحلة الثانية: بناء الدراية المعرفية ومتابعة وقائع التسجيل

- إرسال إخطاراً من "مسؤول تنفيذي" للترويج لمزايا UpToDate Anywhere (ستجدون نموذجاً للإسترشاد به في "مركز نجاح العميل" Customer Success Center)
- تابع تنفيذ إجراءات التسجيل لتسهيل مهمة تسجيل الموظفين (رسائل بالبريد الإلكتروني مُعدّة مسبقاً ومنشورة على صفحات مواقع التواصل الإجتماعي في صفحة "مركز نجاح العميل" Customer Success Center) وتُحقّق المناسبات الإجتماعية المنعقدة على هامش الإجتماعات الموسّعة أو بالقرب من كافيتيريا أثناء مواعيد الوجبات الغذائية نتائج جيدة، ويُحقق عملاؤنا أداءً متميزاً من خلال وقائع وإجراء تسجيل أعدادٍ ضخمة من العملاء.
- تضمين معلومات حول UpToDate ضمن الرسائل الدورية التي تصدر عن أخبار نشاطكم والموجهة لعملائكم وفي مداخلتكم على مواقع التواصل الإجتماعي والوسائط الأخرى (مراسلات مُعدّة مسبقاً وبوستات منشورة على مواقع التواصل الإجتماعي في موقع "مركز نجاح العميل" Customer Success Center)
- تشجيع تنزيل التطبيقات المتحركة mobile apps
- التشجيع على استخدام "التسجيلات الطبية الإلكترونية" EHR (إن كانت متاحة)
- الترويج لإكتساب أرصدة في مجال التعليم الطبي المستمر كلما كان ذلك مناسباً
- تشجيع الزملاء على عرض وتقديم قصص نجاحهم و/أو شهاداتهم الواقعية
- ندعوكم لاستخدام شرائح (باور بوينت PowerPoint) وأفلام الفيديو المُعدّة من قبل UpToDate لعرض مدى سهولة طريقة التسجيل والتطبيقات المتحركة الخاصة بتنزيل البرامج mobile app download ، المتاحة في موقع "مركز نجاح العميل" Customer Success Center

المرحلة الثالثة: ندعوكم للإستمرار في التزود بالمعرفة والترويج للتسجيل

- إعتدال استخدام UpToDate في الإجتماعات التي يعقدها الموظفون وفي غرفة الطعام وأثناء وقائع التدريب
- شارك مع الآخرين في الإرشادات التي تصدر شهرياً حول استخدام Expert User Series tips
- توجيه الدعوة منكم لزملائكم لحضور سلاسل ندوات التعليم النصف شهرية المنعقدة على الإنترنت، مع تضمين الدعم المقدم من مجموعتكم التعليمية لتحفيز برامج التعليم الطبي المستمر والحصول على أرصدة ساعات تعليمية واسترداد ساعات في مجال التعليم الطبي المستمر CME/CE/CPD كلما كان ذلك مُتاحاً.
- إرسال رسائل متابعة بالبريد الإلكتروني بها قصص ووقائع نجاحات مثل العدد المتحقّق من ساعات التعليم الطبي المستمر CME/CE/CPD وعدد الأجهزة الإلكترونية المتحركة المتصلة بالفعل، وشهادات البيّنات المقدمة من العاملين طرفكم في مجال تقديم الرعاية الطبية العلاجية، حول كيفية استخدامهم لموقع UpToDate

التشجيع على مزيد من الإستخدام من خلال تطبيق مبدأ (أبرز النتائج لكن دون قول مباشر Show, Don't Tell)

- إعرض زر ملامح UpToDate أمام العاملين في مجال تقديم الرعاية الصحية العلاجية من خلال التدريب خارج مهام العمل الرسمي واجتماعات العاملين في مجال الرعاية الطبية والوقائع المنعقدة تحت إسم "ندعوكم لتناول الغداء والتعلم" (إستخدم عروض المنتج والخصائص الأساسية له والموجودة في "مركز موارد التدريب Training Resource Center)
- تضمين UpToDate ضمن توجهاتكم وبرامج التدريب المتواصلة والمستمرة
- "شارك" Share في نشر قصص النجاح وأرقام الإستعمال (بوستات معدة مسبقاً للنشر في مواقع التواصل الإجتماعي في موقع "مركز نجاح العميل" Customer Success Center)