



Il vostro ruolo come sostenitore clinico di UpToDate è importante. Affinché possiate offrire il miglior supporto possibile, vi forniamo i migliori suggerimenti per la registrazione e l'utilizzo.

Fase uno: Sviluppare un piano di comunicazione

- Visitate il Centro di successo clienti per acquisire familiarità con i modelli di comunicazione
- Contrassegnate il Centro di successo clienti per un semplice accesso ai materiali
- Controllate le informazioni sui prodotti UpToDate nel [Training Resource Center](#) (Centro risorse per la formazione)
- Identificate un elenco di cinque opportunità per costruire consapevolezza
- Stabilite le date per gli eventi di registrazione e trasmettere consapevolezza

Fase due: Costruire consapevolezza e tenere eventi di registrazione

- Inviare un annuncio da un dirigente per promuovere i vantaggi di UpToDate Anywhere (modello fornito nel Centro di successo clienti)
- Create degli eventi sulla registrazione per semplificare la registrazione per lo staff (e-mail e post per social media precompilati nel Centro di successo clienti). Gli eventi organizzati durante meeting più grandi o vicino a punti di ristoro nell'ora dei pasti riscuotono più successo. L'esperienza dei nostri clienti in termini di numeri di registrazione è migliore grazie a eventi di questo tipo.
- Inserite informazioni su UpToDate in newsletter, social media e altri mezzi di comunicazione (e-mail e post per social media precompilati nel Centro di successo clienti)
 - Promuovete il download delle applicazioni mobili
 - Incoraggiate l'utilizzo tramite EHR (se disponibile)
 - Promuovete un aumento continuo della formazione in base alle esigenze
 - Incoraggiate i colleghi a condividere storie e testimonianze di successo
- Utilizzate le slide in PowerPoint e i video UpToDate per dimostrare la semplicità del processo di registrazione e il download di applicazioni mobili (collegamenti a slide e video disponibili nel Centro di successo clienti)

Fase tre: Continuare a costruire consapevolezza e promuovere registrazioni

- Pubblicizzate UpToDate ai meeting dello staff, nella sala per il pranzo o durante gli eventi di formazione
 - Condividete ogni mese i suggerimenti di Expert User Series
 - Invitate i colleghi a partecipare ai seminari on line bimestrali del Learning Forum
- Traete supporto dal vostro gruppo di formazione per l'aumento e il riscatto di crediti CME/CE/CPD (laddove disponibile)
- Inviare e-mail di follow-up con storie di successo con informazioni quali il numero di crediti CME/CE/CPD ottenuti, il numero di dispositivi mobili connessi e con le testimonianze dei medici sull'utilizzo di UpToDate

Incoraggiarne l'utilizzo con un approccio del tipo *Mostra, non raccontare*

- Dimostrate le funzionalità chiave di UpToDate ai medici durante pranzi formativi, meeting dello staff medico ed altri eventi simili (utilizzate le dimostrazioni del prodotto e delle funzionalità chiave nel [Training Resource Center](#) (Centro risorse per la formazione))
- Inserite UpToDate nei programmi di formazione e orientamento già in corso
- "Condividete" le storie di successo e i numeri di utilizzo (post dei social media precompilati nel Centro di successo clienti)