En tant que porte-parole d'UpToDate, votre rôle est important. Pour vous aider, nous avons défini un ensemble de bonnes pratiques visant à inciter les praticiens à s'inscrire et à utiliser UpToDate.

Phase 1 : mettez en place un plan de communication

☐ Consultez le Customer Success Center et familiarisez-vous avec les modèles de communication.
☐ Enregistrez le Customer Success Center dans vos favoris pour accéder facilement aux supports.
☐Consultez les informations sur les produits UpToDate dans le Training Resource Center.
☐ Identifiez cinq opportunités de sensibilisation.
☐ Définissez des dates pour organiser des événements de sensibilisation et d'inscription.

Phase 2 : sensibilisez les praticiens et organisez des événements d'inscription

☐ Envoyez une annonce signée d'un responsable présentant les avantages d'UpToDate Anywhere (modèle fourni dans le Customer Success Center)
☐ Organisez des événements d'inscription pour faciliter l'enregistrement du personnel (courriers électroniques et posts pour les réseaux sociaux pré-rédigés disponibles dans le Customer Success Center). Les événements organisés à l'occasion de grandes réunions ou à côté de la cafétéria à l'heure de la pause-déjeuner rencontrent un vif succès. Nos clients enregistrent une hausse importante du nombre d'inscriptions lors de ces événements.
☐ Insérez des informations à propos d'UpToDate dans vos newsletters, sur les réseaux sociaux et via d'autres médias (communications et posts pour les réseaux sociaux pré-rédigés disponibles dans le Customer Success Center).

- Encouragez le téléchargement des applications mobiles.
- Encouragez l'utilisation d'UpToDate via le DSE (le cas échéant).
- Mettez en avant le cumul des crédits de formation continue selon les cas.
- Encouragez vos confrères à faire part de leurs exemples de réussite et/ou de leurs témoignages.

☐ Utilisez les diapositives PowerPoint et les vidéos UpToDate pour montrer la simplicité du processus d'inscription et du téléchargement des applications mobiles (diapositives et liens vers les vidéos disponibles dans le Customer Success Center).

Phase 3 : continuez à sensibiliser et à encourager l'inscription

☐ Présentez UpToDate lors des réunions du personnel, dans la salle de repos et pendant les événements de formation.
☐ Partagez chaque mois les astuces des utilisateurs experts.
☐ Invitez vos confrères aux webinaires bimensuels du Forum d'apprentissage.
Mobilisez votre groupe de formation pour encourager le cumul et la récupération de crédits FMC/FC/DPC (le cas échéant).
☐ Envoyez des courriers électroniques de suivi avec des exemples de réussite tels que le nombre de crédits FMC/FC/DPC cumulés, le nombre d'appareils mobiles connectés et les témoignages de médecins qui utilisent UpToDate.

Encouragez l'utilisation en adoptant une approche *pratique* :

☐ Démontrez les fonctions clés d'UpToDate aux médecins pendant les salons de formation, les réunions du personnel médical et les déjeuners de formation (utilisez les démonstrations de produits et des fonctions clés disponibles dans le Training Resource Center).
☐ Ajoutez UpToDate à vos programmes de formation continue et d'orientation.
☐ « Partagez » les exemples de réussite et les données d'utilisation (posts pour les réseaux sociaux pré-rédigés disponibles dans le Customer Success Center).

Wolters Kluwer