



Als klinikinterner UpToDate-Fürsprecher haben Sie eine wichtige Funktion inne. Deshalb haben wir Ihnen zu Ihrer Unterstützung einige Methoden zusammengestellt, die sich in der Praxis bewährt haben. Sie steigern die Anmeldequote bei und Nutzung von UpToDate.

Phase 1: Erstellen eines Kommunikationsplans

- Besuchen Sie das Kundenzentrum und machen Sie sich mit den Kommunikationsvorlagen vertraut
- Speichern Sie die Adresse des Kundenzentrums als Lesezeichen, um schneller auf die Materialien zugreifen zu können
- Lesen Sie die UpToDate-Produktinformationen im [Schulungs- und Ressourcenzentrum](#):
- Erstellen Sie eine Liste mit fünf Möglichkeiten, die das Bewusstsein für UpToDate schärfen
- Legen Sie die Termine für die Durchführung der Informations- und Anmeldeveranstaltungen fest.

Phase 2: Sensibilisieren und Anmeldeveranstaltungen durchführen

- Versenden Sie im Namen einer Führungskraft eine Ankündigung, in der Sie auf die Vorteile von UpToDate Anywhere hinweisen. Die Vorlage ist im Kundenerfolgszentrum erhältlich.
- Führen Sie Veranstaltungen durch, um den Mitarbeitern eine Anmeldung zu erleichtern. (Vorlagen für E-Mails und Social-Media-Posts finden Sie im Kundenzentrum) Besonders erfolgreich sind Aktivitäten im Rahmen großer Meetings oder im Umfeld von Kantinen und Firmencafés während der Essenszeiten. Von unseren Kunden wissen wir, dass Anmeldeveranstaltungen die Anmeldequote in die Höhe schnellen lassen.
- Informieren Sie in Newslettern, über Social-Media-Kanäle und in anderen Medien über UpToDate (siehe Vorlagen für Mitteilungen und Social-Media-Posts im Kundenzentrum)
 - Auf den Download der Mobile App hinweisen
 - Nutzung über das EHR (sofern verfügbar) forcieren.
 - Gegebenenfalls Erwerb von Weiterbildungspunkten hervorheben.
 - Kollegen ermuntern, Erfolgsstories beizusteuern
- Verwenden Sie die PowerPoint-Präsentation und UpToDate-Videos, um zu zeigen, wie einfach eine Anmeldung und der Download der Mobile App sind (Links zu Folien und Videos sind im Kundenzentrum erhältlich)

Phase 3: Fortführung der Sensibilisierung und Anmeldeförderung

- Bewerben Sie UpToDate bei Mitarbeitersitzungen, im Essensraum und bei Schulungsveranstaltungen
 - Teilen Sie die monatlich erscheinenden Tipps der Inforeihe für professionelle Anwender
 - Laden Sie Kollegen zu den Webinaren im Lernforum ein, die alle zwei Monate stattfinden.
- Sichern Sie sich die Unterstützung Ihrer Weiterbildungsgruppe, um den Erwerb und das Einlösen von CME/CE/CPD (sofern möglich) nachhaltig zu fördern.
- Versenden Sie Follow-up-E-Mails mit Erfolgsberichten, z. B. über die Anzahl der erworbenen CME/CE/CPD, der registrierten mobilen Endgeräte sowie Berichte Ihrer Ärzte über deren Nutzung von UpToDate.

„Zeigen, nicht nur darüber reden“ - zur Verbesserung der Nutzung:

- Demonstrieren Sie Ärzten im Rahmen von kleineren Schulungen, bei Zusammenkünften des medizinischen Personals und „Lunch and Learn“-Veranstaltungen die zentralen UpToDate-Funktionen. Dazu verwenden Sie am besten die im [Schulungs- und Ressourcenzentrum](#) erhältlichen Demos zum Produkt und zu den wichtigsten Funktionen.
- Informieren Sie in Ihren Einführungs- und Schulungsprogrammen über UpToDate
- „Teilen“ Sie Erfolgsberichte und UpToDate-Nutzungszahlen (Vorlagen für Social-Media-Posts siehe Kundenzentrum)