



LA MISSION E LA VISION

Villa Valeria focalizza la strategia aziendale sulla promozione dei principi elencati in questo documento e richiede a tutti i collaboratori di impegnarsi ognuno per la sua parte al raggiungimento degli obiettivi definiti dall'azienda.

Il principio fondamentale su cui si articola il servizio erogato dalla Casa di Cura privata accreditata "Villa Valeria" s.r.l. è quello di valorizzare la "centralità del Paziente" finalizzando le risorse strutturali, tecnologiche e professionali alla soluzione dei problemi di salute degli utenti, garantendo una corretta informazione sull'organizzazione e sull'accesso ai servizi, sugli interventi diagnostici e terapeutici necessari, assicurando il maggior confronto ambientale ed assistenziale durante la degenza.

Villa Valeria si vuole porre quale principale partner per la prevenzione dei problemi ed il mantenimento dello standard di salute del cittadino utente.

Il percorso che dovrà caratterizzare la nostra struttura nei prossimi anni dovrà portare ad una sempre maggiore creazione di valore per i pazienti, per la comunità e per i soci.

Creare valore vuol dire andare oltre l'efficacia delle prestazioni cliniche ed approcciare il paziente come "persona".

Gli sforzi della struttura si dovranno concentrare sull'essere innovativi, puntando sul valore e sulla creatività delle persone di Villa Valeria.

Il nostro impegno sarà quello di trasferire al personale sanitario e non sanitario un insieme di valori il cui pilastro fondamentale è "il paziente al centro", facendosi carico il più possibile dei suoi bisogni assistenziali.

La nostra tensione dovrà essere verso il miglioramento continuo, verso la "qualità eccitante". "Non fare la qualità fine a se stessa" ma "fare la qualità per l'eccellenza"

Perché un paziente sceglie Villa Valeria?

Cosa devo dare al paziente oltre ciò che già si aspetta?

Come devo sorprendere il paziente?

- Queste sono le domande che dovremmo continuamente porci e a cui, in ogni momento, dovremmo trovare una risposta da tradurre in una guida comportamentale per ogni nostra azione professionale.

LA POLITICA

Nella politica rispondiamo alle domande sopra evidenziate attraverso la strutturazione e gli investimenti che caratterizzeranno il periodo in avvenire e lo sviluppo della nostra struttura.

E' nostro orientamento strategico di fondo fare della casa di cura il riferimento del proprio bacino di utenza relativamente all'offerta dei servizi offerti puntando sul benessere psico/fisico dell'utente in ottica di prevenzione.

Per raggiungere questo scopo, ci proponiamo di perseguire le seguenti linee guida:

- realizzare utile da reinvestire nelle risorse tecnologiche e umane;
- raggiungere e mantenere alta la qualità delle prestazioni tecniche;
- soddisfare tutte le richieste diagnostiche e terapeutiche del cittadino utente compatibilmente con l'autorizzazione della casa di cura ed ai servizi offerti;
- realizzare un servizio terapeutico di eccellenza nei settori di intervento;
- offrire la massima accuratezza clinica senza trascurare i rapporti umani paziente / personale medico;
- accompagnare il più possibile il paziente in tutte le tappe diagnostiche / terapeutiche offrendo prestazioni sanitarie all'avanguardia e considerando ogni aspetto connesso all'iter;
- proteggere il Personale e i Pazienti durante tutte le fasi di contatto valorizzando gli obblighi per la sicurezza, l'ambiente ed il rischio clinico.

STRATEGIE E CONCRETIZZAZIONE

Strategie atte alla concretizzazione della politica sopra delineata, sono le seguenti:

A – Orientare i cambiamenti organizzativi verso una maggiore responsabilizzazione e valorizzazione del nostro personale e verso la creazione di valore.

- A1 – Investire per attivare percorsi di cambiamento e di formazione su temi specifici riconducibili all'obiettivo e ove possibile e sfruttare eventuali finanziamenti regionali e nazionali a copertura dei costi degli stessi;
- A2 – Completare le attività formative sul Modello di Organizzazione Gestione e Controllo ex D. Lgs. 231/01
- A3 – Riesaminare le modalità di rilevazione del grado di soddisfazione dei nostri clienti

B – Riesaminare il mix della nostra offerta di servizi considerando i bisogni della comunità e la giusta remunerazione per la nostra struttura.

- B1 – Completare l'implementazione del sistema di controllo di gestione secondo la



programmazione definita

- B2 – Completare il percorso di implementazione del software gestionale.
- B3 – Avviare il sistema di controllo di gestione tramite il gestionale.

C – Ottimizzare i rapporti di partnership con le istituzioni, i nostri fornitori e con il personale medico.

- C1 – Sfruttare le sinergie con le istituzioni (ad es: Università) e i fornitori per attivare progetti di sperimentazione clinico-gestionale
- C2 – Coinvolgere maggiormente il personale medico e infermieristico nella creazione di pacchetti di prestazioni studiati ad hoc dopo aver effettuato un'attività di "profiling" sui clienti target

D – Avviare percorsi di sviluppo del business con il duplice obiettivo di acquisire nuovi clienti e incrementare la fidelizzazione rispetto a quelli già acquisiti.

- D1 – Creare eventi per attirare nuovi clienti:
 - "open day" dedicati alla prevenzione di determinate patologie;
 - "open day" dedicati ai soggetti deboli (socialmente e/o economicamente).
- D2 – Riesaminare le tariffe delle prestazioni sanitarie favorendo anche percorsi dedicati al "privato sociale"
- D3 – Analizzare i dati sui pazienti presenti nei nostri sistemi informativi per valutare eventuali ulteriori canali di sviluppo della fidelizzazione

Roma, il 09/05/2018

La DIREZIONE