



El Programa de Ventas como Prestadores de Servicios de Salud

Descripción

[et_pb_section fb_built=»1? admin_label=»section» _builder_version=»4.16? global_colors_info=»{}»][et_pb_row admin_label=»row» _builder_version=»4.16? background_size=»initial» background_position=»top_left» background_repeat=»repeat» global_colors_info=»{}»][et_pb_column type=»4_4? _builder_version=»4.16? custom_padding=»|||» global_colors_info=»{}» custom_padding__hover=»|||»][et_pb_text admin_label=»Text» _builder_version=»4.22.1? background_size=»initial» background_position=»top_left» background_repeat=»repeat» hover_enabled=»0? global_colors_info=»{}» sticky_enabled=»0?]

CARACTERÍSTICAS:

El Programa como Prestador de Servicios de Salud te permite vender un servicio de salud específico por medio de nosotros.

Con este programa es cómo trabajar con una empresa de servicios prepagados de salud, en el cual nosotros definimos un plan y una cobertura específica para los pacientes que compren dicho plan.

Nosotros definimos un arancel a pagarte por los servicios que tu puedas brindar a los pacientes que compren dicho plan de salud.

Y si estas de acuerdo en ese arancel entonces te incluimos dentro del listado de prestadores de servicios de salud para ese plan prepagado de salud.

¿Quiénes pueden Participa en este Programa o Estrategia de ventas?

Cualquier Profesional o Establecimiento de Salud Publicado en la Red de Salud donde se este promocionado el Plan de Salud, que incluya servicios que dicho Profesional o Establecimiento de Salud pueda Brindar.

Siempre y Cuando el Profesional de La Salud este de acuerdo tambien con el Arancel de pago para Profesionales de la Salud que hayamos definido para pagar los servicios de ese plan de salud.

¿Cual es el Proceso a seguir para brindar y Cobrar los servicios?

- El paciente compra el plan de salud prepago a través de nosotros por medio de la plataforma o por medio de uno de nuestros asesores de salud.
- El paciente selecciona El prestador de servicio que mejor crea conveniente dentro del listado Prestadores de Servicios de Salud para brindarle el servicio que cubre el plan prepago de salud.
- El paciente contacta al prestador de servicios de salud que él desee para solicitar la cita y recibir el servicio.
- El prestador de servicio de salud pide un código de autorización a nosotros para poder brindarle el servicio al paciente. Este código sirve para llevar el control administrativo de los de los servicios recibidos por parte del paciente según el plan que él haya tomado.
- El prestador de servicio de salud le brinda el servicio al paciente .
- El prestador de servicios de salud le hace firmar al paciente una hoja de control de beneficios en el cual anota el código de autorización el nombre completo del paciente la fecha en que brindó el servicio y el servicio realizado.
- Una copia le queda al paciente otra copia le queda al prestador de servicio de salud y otra copia nos va a entregar a las redes de salud para poder reclamar el pago de sus servicios.
- El pago de servicios se realiza 15 días después de haber recibido el corte al final del mes todas las hojas de control de servicios recibidos..
- El dinero se deposita a una cuenta bancaria definida previamente.

Ventajas y beneficios para el prestador de servicio de salud:

Te permite tener un canal adicional de ventas para vender un servicio de salud específico.

Obtienes una maquinaria de vendedores o de ventas sin invertir plata.

Puedes vender al paciente otros servicios que el plan de salud que haya comprado este no le cubre.

Puedes obtener un paciente nuevo adicional a través de los planes de salud que nosotros vendemos.

Desventajas:

Nosotros fijamos un arancel para pagarte el servicio que cubre el plan.

Se hace un trámite burocrático para obtener un número de autorización y brindar el servicio al paciente.

Se hace un tramite para cobrar tus servicios.

Nos tardamos 15 días en depositarte tu plata.

Ejemplo:

Por ejemplo podemos definir un plan que incluya los siguientes servicios de Salud:

1 Consulta médica con un gastroenterólogo y

1 prueba de antígenos en heces para detectar *H. pylori*.

Previamente nosotros hemos hablado con el Gastroenterólogo en cuanto le vamos a poder pagar la consulta médica y con el laboratorio clínico en cuanto podríamos pagarle la prueba del laboratorio para la helicobacter pylori.

Una vez que el especialista y el laboratorio clínico han aceptado el arancel que nosotros le hemos propuesto, promocionamos el programa o el plan prepagado de salud .

El paciente lo compra el plan de salud.

El paciente escoge a que prestador de servicios de salud ir.

El Paciente va a laboratorio clínico que escogio a realizarse la prueba.

El paciente solamente va a firmar una hoja de que recibió el servicio.

Posteriormente el paciente va donde el Gastoenterologo a recibir la consulta médica y también solamente va a firmar una hoja que recibió el servicio.

Una copia le queda al establecimiento de salud otra copia le queda al paciente y otra copia el establecimiento de salud nos la va a pasar a nosotros al final del mes para cancelarle los servicios.

En este caso la ventaja sería tanto para laboratorio clínico como para el Gastroenterólogo de poder vender otros servicios que el plan prepagado no le cubre por ejemplo el gastroenterólogo podría vender una endoscopia en caso que el paciente necesitará una endoscopia o el laboratorio clínico podría vender otro tipo de prueba en caso que el paciente quisiera otro tipo de prueba.

Prácticamente nosotros diseñamos el plan de salud que vamos a promover o vender en la población nosotros definimos el precio final para los pacientes y definimos los servicios que incluimos en este plan así como también el pago de los honorarios para el profesional o establecimiento de salud

En Conclusión:

Este plan es como trabajar con cualquier aseguradora.

El plan lo diseñamos nosotros como Redes de Salud.

Nosotros definimos el precio y los servicios que incluimos en este plan de salud.

Nosotros le pagamos al Proveedor de consulta médica ó diferentes servicios.

El Proveedor al final del mes pasa un reporte de todas los servicios (consultas) que ha brindado y nosotros le cancelamos en un lapso de 15 a 20 días dichos servicios.

[/et_pb_text][et_pb_column][et_pb_row][et_pb_section]

Categoría

1. Estrategias de Ventas con Publiaciones Básicas
2. Estrategias de Ventas por Medio de Las Redes de Salud

Redes de Salud