



KROK 1

IKNZ VALUE MEETING

První společné jednání k připravované zakázce

Cíl: sjednotit tým na tom, co skutečně potřebujeme vyřešit, jaký výsledek očekáváme a co si musíme ověřit před přípravou zadání.

1. CO ŘEŠÍME?

Jaký požadavek dnes máme?

2. PROČ TO ŘEŠÍME?

Co dnes nefunguje nebo co potřebujeme zlepšit?

3. KOHO SE TO TÝKÁ?

- ☐ pacient
- ☐ zdravotnický personál
- ☐ poskytovatel
- ☐ plátce
- ☐ jiné:

4. CO CHCEME ZMĚNIT?

Jaký výsledek by měl být po realizaci zakázky lepší?

5. JAK TO POZNÁME?

Co bychom mohli měřit?

6. CO VÍME DNES?

Jaká data, zkušenosti nebo výsledky už máme k dispozici?

7. CO JE PRO NÁS NEZBYTNÉ?

Které požadavky musí řešení určitě splnit?

8. CO ZATÍM NECHÁME OTEVŘENÉ?

Kde nechceme předem předepsat konkrétní řešení?

9. CO JEŠTĚ POTŘEBUJEME ZJISTIT?

Co musíme ověřit interně nebo na trhu?

10. KDO ZA CO ODPOVÍDÁ?

Klinická část:

Nákup:

Ekonomika:

Další odbornosti:

Garant / rozhodnutí:

VÝSTUP VALUE MEETINGU

Po skončení jednání bychom měli umět stručně odpovědět:

Naše potřeba je:

Očekávaný výsledek je:

Budeme ho sledovat pomocí:

Největší otevřené otázky jsou:

Další krok:

Důležité pravidlo

Na prvním Value Meetingu ještě nehledáme konkrétní výrobek. Hledáme společné pochopení problému, potřeby a očekávaného výsledku.