

我院积极开展对口支援城乡基层医疗机构工作



我院医疗专家团赴沛县开展对口支援工作

连日来,徐州市中心医院组织各专科主任分批次走进沛县人民医院、铜山县人民医院、泗洪县人民医院等乡镇卫生院,通过现场考察和座谈,进一步明确对口支援的相关工作。

对口支援城乡基层医疗机构工作,是“认真贯彻卫生部、省卫生厅关于三级医院对口支援县医院的有关部署,持续推进我市城乡医院对口支援工作,确保实现县级医院整体达到二级甲等医院标准的目标”的有效举措之一。我院高度重视此项工作,院长张培影亲自主

抓,协调医务处、护理部、社医科等科室分别承担相应任务。根据各县县医院的实际情况,我院制定了对口支援方案细则,签订了相关协议书。

为做好支援工作,我院将分别从医院管理、人才培养、专(学)科建设、常驻服务四个方面开展支援指导、帮扶县级医院建设。帮扶形式主要有门诊、手术示教、病例讨论、专题讲座、卫生技术人员/管理人员进修学习或轮训等,同时对受援单位急危重症患者开放转诊绿色通道。 陶子奇

我院在淮西客运站设接待站 专车免费接送患者就医

为方便周边县区广大患者的就医,在淮西客运站的大力支持下,我院在淮西客运站下客区设立“徐州市中心医院接待站”,由2名专职人员现场导诊,同时,购置12人座的客车一辆,专门免费接送从淮西客运站到我院就医的患者。

凡从淮西客运站乘免费接送车到我院就诊的患者,免挂号费,可在门诊各诊室直接就医。这样,安徽萧县、砀山、灵璧等周边地区的患者就医将更加便捷、安全。 孙海芹

咨询电话:0516-83956550

我院举办廉政教育讲座

12月2日下午,我院在行政办公楼五楼大会议室举办廉政教育讲座。邀请了市山区检察院副检察长吕青同志就医疗卫生系统职务犯罪等问题进行讲解和分析,医院领导班子成员、所有副高以上人员、全体共产党员、团委干部及入党积极分子及重点敏感岗位人员参加了此次讲座。

吕青运用专业的知识以及多年办案经验中遇到的真实案例,结合医疗卫生系统的工作实际,为现场人员做了一场精彩的廉政教育讲座。此次活动对加强医务人员法治观念、创建廉洁法治医院等将起到积极的促进作用。 孙琰

2009年徐州市超声规范化培训在我院举行

11月29日,“2009年徐州市超声规范化培训”在市中心医院多功能厅举行,来自徐州及周边城市60余位超声专业医务人员参加了此次培训。

此次会议由徐州市医学会主办,邀请徐州市质量控制中心主任及徐州市医学会超声分会主任委员厉志洪、中国人民解放军第九七医院特诊科主任徐卫东分别就心血管和腹部超声诊断规范化培训、小器官和妇产科规范化培训进行系统讲授。此次会议使我市超声工作者的临床医疗工作有章可循、有据可依,参会人员普遍反应受益匪浅。刘敏

外科三支部集中学习“徐宝宝事件”,强调“责任心是第一要务”

近日,我院外科三支部的全体党员集中学习了“南京徐宝宝事件”,新老党员在会上都踊跃发言,各抒己见。

这起发生在南京儿童医院的事件,留给我们的不仅仅是儿童医院的教训,也不仅仅是医疗界的教训,而是更多的反思,譬如社会诚信,譬如政府公信力,譬如职业道德,譬如危机处置……这一事件让当前紧张的医患关系更雪上加霜。医务人员如果把自己所从事的工作仅仅当作一个职业来看待的话,就永远都不会做得出色。一名合格的医生,首先要有良心,哪怕是一句暖人心的话,哪怕是一个暖人心的动作,也会让患者感受到贴心的关怀。现今强调责任心是第一要务,切实加强医务人员责任心教育,从制度上防范医务人员责任心缺失。“尽心尽力挽救病人”是医生的职责,即使医术有限不能救活病人,也要尽百分之百的努力。

各位党员都表示要更进一步加强医德操守教育,加强各项基本制度的学习,进一步提高医技水平,更好的为患者服务,为不负“生命使者”的称号而努力! 李志萍

资深医院经营管理与医院营销专家朱恒鑫教授来我院授课

“现代医院营销实务”专题讲座受欢迎

11月25日和26日下午,市中心医院的会议室里座无虚席,主席台上“现代医院营销实务”讲座正在进行。资深医院经营管理与医院营销专家朱恒鑫教授为医院领导及科主任等管理层人员带来了一套新颖的现代医院营销理念,令在场的干部职工获益颇多。

朱恒鑫教授在讲座伊始首先对现场听众提出了三个问题:“什么是现代医院营销?”、“怎样做现代医院营销?”、“现代医院营销的主要工具是什么?”令在座的很多干部职工都心存疑虑:作为目前淮海经济区实力雄厚的三级甲等综合性医院、徐州市卫生系统的领头羊,我们徐州市中心医院还要搞市场营销?朱教授看出了现场观众的疑惑,他说:“我听说贵院将未来一段时间的发展目标定位在‘打造淮海经济区第一医疗品牌’上,可以说,中心医院未来的市场是巨大的,机遇与挑战并存,而如果我们还抱着那种‘闭门坐诊’的旧观念,那么就很难在激烈的竞争中长期立于不败之地。”

朱教授说,如今的医院在稳抓医疗水平的同时,还要具有“抬头看市场”的思想,不能“只低头做手术”而忽略了市场需要。医院要注重提高在本地区以及周边地区的口碑和学术影响力,依靠树立良好的医院形象来取得患者的信任。主动去深入市场了解患者所需,打造‘需求者——引进服务——创新服务——病人满意——力争忠诚’这个完善的营销链,这一切,需要一个高水平的管理团队和一批具有现代营销意识的中层管理人员。这也是我们提出“医院营销”这个理念的宗旨。

讲座中,朱教授妙语连珠,结合国内外典型事例对现场听众进行讲解,让抽象的营销理念转化为生动鲜活的事例深入人心。他结合中心医院的实际情况说:“医院首先要继续完善现有的管理模式:发展‘前线’经营——对外做好医院形象推广;狠抓中间力量——在服务上下功夫;做好售后服务——落实出院随访制度,同时抓住机遇进行营销,进行整体的、科学的、严谨



的策划,从而提高医院的管理和服务水平。

讲座结束后,很多原来对“医院营销”这一理念还抱有疑惑的豁然开朗了。随着“做市场、打品牌,二次创业再创辉煌”口号的提出,对于一个全力打造淮海经济区第一医疗品牌的医院来说,“老大”的

思想、自满的思想坚决要不得;医院要科学营销,以健康需求者为中心开展形式多样的营销,并对关键需求者和种子需求者推出一对一营销,只有这样,才能够不断创新、不断发展,时刻保持医院的活力。

乔珊

李政道博士率专家团访问我院

11月26日,市中心医院迎来了一批熟悉而又特殊的客人。台湾佛教慈济骨髓中心主任、被医学界誉为“血清之父”的世界著名免疫基因学者李政道博士以及一行同来的专家来我院进行学术访问,对医院的学科建设以及医疗设备进行了考察,并与院领导及相关科主任进行了交流。

李政道博士为我院“荣誉教授”。在他的支持和帮助下,我院血液科设立了“造血干细胞移植中心”和“免疫基因实验室”。今年医院又引进血细胞分离机一台,先后成功为终末期肝病患者、胃癌患者、小儿脑发育不全患者等进行了细胞移植治疗。

李政道博士此次来我院故地

重游,参观了设备齐全的门诊外科大楼,对我院近几年的飞速发展表示了由衷的赞叹。他说:“我每一次来贵院,都非常欣喜的看到医院在学科建设方面所做出的成绩。我将尽所能地与医院在医疗新技术、新领域方面进行更深层次的探讨,以更好地发挥双方优势,把医院建设得更好!”

李政道博士同时指出:干细胞移植治疗有着广泛的应用前景。徐州市中心医院血液科在徐州市及周边地区综合实力雄厚,屡次创下干细胞移植治疗的第一,相信在张培影院长的重视下,徐州市中心医院血液科一定能进一步把专科做大做强,为广大血液病患者提供健康保障。 乔珊

致胸外科的感谢信



尊敬的王雷副主任医师、张浩医师、夏晓琨护士长、护工王玉平及胸外科的白衣战士们:

家人王俊峰不幸身患肺部肿瘤,情况较严重。于10月19日到贵院就诊,由于我们是外地人,亲

人兄弟都不在徐州,得知必须马上手术治疗时,如五雷轰顶失去了主张。面对这突如其来的困境,作为妻子的我一时不能接受,但又不敢将真实病情告诉王俊峰,以致我一时承受不住这么大的压力而昏迷休克,多亏护工王玉平及胸外科的护士们抢救,我才清醒过来。

在长达一个月的住院时间里,王雷副主任医师、张浩医师的精湛医术和细心呵护让我们全家没齿难忘,夏晓琨护士长、护工王玉平的耐心开导和关心给了我们

亲人般的温暖和鼓励,他们不论多忙多累都时时牵挂着我这位特殊的病号,并不失时机的给我们战胜病魔的勇气,这些我们大家都看在眼里,记在心头。

因为年轻,化疗是很难让人接受的事实,在此期间陪护是最难熬的,不仅要关注病人的情绪变化,还要注意保护胃肠道、血管等等诸多事项。王雷副主任医师、张浩医师不厌其烦地百遍叮嘱,夏晓琨护士长特别安排护士们轮流提醒,是他(她)们陪我们度过了艰难的日日夜夜。看到他们忙

碌而疲惫的身影,我万分感激,并对他(她)们肃然起敬,他(她)们不愧是人民的公仆、我们的卫士。

漫漫求医路上有这样一支训练有素、体贴入微、妙手回春的医务团队,我们不再惆怅,感激之情无法用言语表达,只好用朴实的话语祝福大家身体健康、工作顺利、万事如意!

并致以崇高的谢意!

王俊峰家人
2009年11月30日