

POURQUOI AVOIR DÉVELOPPÉ UN SERVICE EN FACTURATION DES ACTES CLINIQUES?

- **Un changement du mode de rémunération en pharmacie** opère depuis déjà quelques années.
- Le modèle de rémunération axé principalement sur la distribution est désuet.
- Dans le **nouveau modèle axé sur la clinique**, les honoraires professionnels sont fixés en fonction de l'intensité et de la complexité des services.
- **Les ressources humaines en pharmacie** ne saisissent pas toutes l'importance de s'impliquer dans ce nouveau modèle.
- Trop souvent, les actes sont effectués, mais la **facturation est omise** et l'argent reste sur la table!
- Il peut être difficile pour un pharmacien propriétaire de trouver le temps et la bonne façon de guider son équipe en cette période de changements.
- Avec l'annonce du **Projet de loi 67**, c'est le temps où jamais d'embarquer dans le bateau!
- **Le coaching en facturation**, c'est une occasion en or d'augmenter la confiance et la motivation de l'équipe et **d'enfin appliquer** : « **Je PENSE, donc Je FACTURE.** »
- **La clé USB qui sera remise** contient de nombreux outils afin d'appuyer l'équipe de pharmacien(ne)s, d'ATPs et de TPs dans leur quotidien afin de favoriser la mise en application et la facturation des actes.
- **En plus d'augmenter la rentabilité de la pharmacie**, notre service vise à favoriser le travail d'équipe et à augmenter le sentiment d'appartenance.
- **C'est prouvé**, le fait d'avoir un objectif commun favorise le climat de travail. Dans cette période de pénurie de main-d'œuvre, c'est plus qu'essentiel!

COACHING EN PHARMACIE

PRO-CONTINUUM+

PRO
CONTINUUM+

QU'EST-CE QUE C'EST?

UN **SERVICE PERSONNALISÉ**
ET **ADAPTÉ**
VOTRE MILIEU

PAR UN **COACH PHARMACIEN**
QUI CONNAIT
VOTRE RÉALITÉ

POUR VOUS AIDER À
ATTEINDRE VOS OBJECTIFS
DANS LA
FACTURATION D'ACTES CLINIQUES

DE FAÇON EFFICACE
AVEC DES **OUTILS CLÉ EN MAIN**

ET CE... DE FAÇON **INTERACTIVE**
ET **MOTIVANTE!**



COACHING EN PHARMACIE

Je Pense, donc Je Facture

Déroulement du programme... une étape à la fois

Étape 1 : Rencontre initiale en visioconférence avec votre Coach Pro-Continuum+

Objectifs de cette rencontre:

- Présenter le déroulement de votre coaching en pharmacie
- Évaluer vos besoins et présenter le bref sondage électronique à remplir par votre équipe
- Sélectionner la date pour votre demi-journée de « coaching »



Étape 2 : Demi-journée de coaching

2.1 : Formation matinale avec votre équipe de laboratoire

Objectif de cette rencontre:

- Offrir une formation sur la facturation des actes cliniques, présenter les outils et motiver votre équipe

Pro Continuum+ vous remettra une clé USB contenant des outils pour la facturation des actes.



2.2 : Période d'observation et de coaching

Après la rencontre matinale de votre équipe, votre Coach Pro-Continuum+ pourra:

- Observer vos méthodes de travail
- Vous offrir des astuces personnalisées afin d'appliquer « Je Pense, donc Je Facture »
- Vous supporter dans la mise en place d'une procédure pour atteindre votre défi
- Vous aider à consulter les documents pertinents de la boîte à outils

Un bilan vous sera envoyé dans les jours suivant votre coaching en pharmacie



Étape 3 : Suivis en visioconférence avec votre Coach Pro-Continuum+

3.1 : Suivi en visioconférence avec votre coach Pro-Continuum+ (1 mois plus tard)

Objectifs de cette rencontre:

- Discuter des obstacles rencontrés pouvant nuire à l'atteinte de votre défi
- Répondre à vos questions pour maximiser vos chances de réussite grâce aux conseils de votre coach



3.2 : Suivi en visioconférence avec votre coach Pro-Continuum+ (3 mois plus tard)

Objectif de cette rencontre:

- Dévoiler vos résultats selon votre défi initial, déterminer vos besoins de suivi et évaluer le programme de coaching

Ce service est admissible aux allocations professionnelles et est offert, notamment, en collaboration avec



Pour le programme complet d'une durée de 3 mois, le tarif est de 4000\$.

NOUS CONTACTER

Bureau : 819-845-5037 • Fax : 1-855-297-5609 • admin@pro-synapse.com
www.agence-dpc.com © Copyright Pro-Continuum – Tous droits réservés

Les formateurs du service de coaching en facturation d'actes cliniques

Des coaches qui vous mèneront vers l'atteinte de vos objectifs!

MAC-PHERSON ANACRÉON

Mac-Pherson Anacréon est un pharmacien expérimenté qui cumule plus de dix ans dans le domaine. Il exerce en tant que conférencier, consultant et propriétaire de pharmacie, ce qui lui a permis de développer une expertise variée. Passionné par les activités cliniques et la formation de ses pairs, il s'engage à améliorer les pratiques pharmaceutiques et à partager ses connaissances pour garantir des soins de qualité aux patients.



NATHALIE ASBAR

Diplômée du Doctorat de premier cycle en pharmacie à l'Université de Montréal en 2014 et d'abord pharmacienne communautaire, Nathalie est rapidement devenue clinicienne associée, contribuant activement à la formation de la relève. Spécialiste en reconnaissance des acquis et des compétences (RAC) pour le DEC en Techniques de pharmacie, Nathalie a également joué un rôle clé dans le développement d'outils et de formations pour les équipes en pharmacie à l'AQPP, au CRSP de la Montérégie et pour Pro-Continuum+. Ses acquis et compétences en implantation de services cliniques sont un atout précieux pour le service de coaching. Enfin, Nathalie est animée par le désir de faire progresser sa profession et d'enrichir les pratiques cliniques au sein des pharmacies communautaires.



Je pense, donc je facture



Le service de coaching en facturation d'actes cliniques: DES CHIFFRES QUI PARLENT D'EUX-MÊMES

POURQUOI CE NOUVEAU SERVICE?

L'amorce d'une thérapie médicamenteuse rapporte un honoraire de 19.89\$* Seuls 2 actes supplémentaires facturés par jour généreront un revenu additionnel de 14 519.70\$/année. Sachant que certains actes ont une rémunération plus importante (ex.: des honoraires de 49,20\$ sont facturables pour la demande de consultation au pharmacien), il est clair que l'optimisation de la facturation aura un impact direct sur les revenus de la pharmacie.

*Entente AQPP-RAMQ 2022-2025 pour la période du 1er avril 2024 au 31 mars 2025

QUELQUES TÉMOIGNAGES...

Notre nombre d'activités cliniques facturables mensuel a non seulement augmenté de 7 fois en l'espace de 6 mois, mais nous nous sommes aussi rendus compte que le temps investi à chaque acte diminue en durée à force de le pratiquer et la plupart du temps, nous facturons des activités que nous faisons déjà! ».

Pharmacien propriétaire

« Le formateur est énergique, convaincu et convaincant. En tant que propriétaire, j'ai apprécié la franchise avec laquelle il dit à tous les salariés la nécessité de facturer et ce, sans mettre de gants blancs. J'avais l'impression d'une discussion entre amis dans mon salon ».

Pharmacien propriétaire

« En seulement 6 mois, en travaillant 30 heures par semaine, j'ai réussi à atteindre près de 18 000\$ en honoraires d'actes cliniques de la loi 31 et j'aspire à plus ce dernier trimestre! [...] J'ai le sentiment d'offrir le meilleur de moi-même à mes patients. »

Pharmacienne salariée

Je pense, donc je facture

