

Eczacılık Bakım Hizmetleri için Tazminat Geliştirme Stratejileri

Eczane İçerisindeki Dahili Engellerin Üstesinden Gelmek

Tazminatın en genel engellerinden biri eczacılar arasındaki davranışsal engeldir. Şaşırtıcı bir şekilde eczacılık bakım hizmetleri sağlamaya başlayan pek çok eczacı bile ödeme talep etmek için isteksizdir. Açıkça eczacılar sağladıkları hizmetler için ücret talep etmezlerse bu hizmetler için ödeme yapılmasını bekleyemezler.

Eczacıların eczacılık bakımı için ücretlendirmeye direnmesine neden olan çok çeşitli faktörler vardır. Kısmen bu isteksizlik, yaşamlarını, hazırladıkları ürünlerle kazanmak eczacılar için çok eski bir gelenekle yönlendirilir. Herhangi bir temel değişiklikte ödemenin bir ürün satmaktan çok bir hizmet sağlamaya dayandığı yeni bir sisteme geçiş zordur. Buna ek olarak bazı eczacıların eczacılık bakımı uygulamadaki yeteneklerine güvenleri yoktur ve böylece sağlamaya yetkin olmadıklarını hissettikleri hizmetler için ücret talep etmeye isteksizlerdir. Hala eğitim ve danışmanlık gibi hasta bakımı hizmetlerinin mali düşüncelerden ayrı kalması gereken mesleki zorunluluklar olduğunu hisseden eczacılar vardır.

Ancak eczacı, başka hiçbir sağlık bakımı çalışınının benzer hasta bakım hizmetini sağlamayacağını bunlar için ücret talep edemeyeceğini düşünmelidir. Ücret talep etmek için davranışsal bir engelle karşılaşmış ve bunun üstesinden gelmiş olanlar bu geçişle mücadele eden diğerlerine bu önerileri tavsiye ediyorlar.

Müşterilerin Sizin Reçeteleri Doldurmaktan Daha Fazlasını Yaptığınızı Bilmelerini Sağlayın.

Eczacılar ısrarla en güvenilen ve saygı duyulan sağlık bakımı çalışanları arasında sayılmalarına rağmen tüketiciler (ve pek çok sağlık bakımı kuruluşları)

genellikle eczacının ilaç hazırlamanın ötesinde hasta bakımındaki önemli rolünü fark etmekte başarısız oluyorlar. Kamuya ve diğer sağlık bakımı kuruluşlarına, hasta bakımı hizmetleri sağlamadaki uzmanlığınızı göstermenin yollarını bulunuz. Bazı eczacılar, eczanenin hasta danışma alanlarına eczacıya ve hastaya ilaç tedavilerini beraber yeniden gözden geçirmek için olanak sağlayan bilgisayar monitörleri yerleştirirler. Onların eczaneleri, aynı zamanda hasta sağlık eğitimi videolarına ve bekleme salonlarında bir sağlık eğitimi televizyonu kanalına da sahiptir. Bu videolar özel danışma alanlarında kullanılabilirler.

Hizmetleriniz hakkında doktorları eğitmek de önemlidir. Hizmetten yararlanılması için bir doktorun tavsiyesi hastanın karar vermesinde belirgin olumlu bir etki gösterir. Eczacılık bakım hizmetlerini desteklemek için doktorlara profesyonel ziyaretler gerçekleştiren eczacıların bu hizmetler için ücret alma şansları daha yüksektir. Kendi çevrenizde çalışan bir doktorla iletişime geçerek ve sizin hasta bakım hizmetlerinizin bir tanıtımını yapmasını önerebilirsiniz. Yoğun bir ofisten randevu alabilmek için, sunuşunuzu dinlerken personele öğle yemeği ısmarlayabilirsiniz. Yoğun çalışan doktorların dikkatini çekmek için bu yaklaşım reprezentantlarda işe yarar ve eczacılarda da işe yarayabilir.

Hizmetlerinizin Değerine İnanın ve Ödeme Talep Etmek için Güven Sahibi Olun.

Ücretsiz hizmet sağlama alışkanlığı edinmekten kaçının. Böyle yapmak olası alıcıların kafasında hizmetinizin algılanan değerini azaltır veya yok eder. Aynı nedenle farmasötik bakım hizmetine ilk başladığınız süre içerisinde satışları desteklemek için ücretlerden feragat etmek konusunda dikkatli olun. Başlangıçta hiç ücret talep edilmese hastalar ücretsiz hizmet almaya alıştıkları için onlardan ödeme talep

edildiğinde buna karşı direnç gösterirler. Bir program indirimli bir ücretle tanıtılırsa, reklam materyallerinin hizmetin indirimli fiyatının sadece sınırlı bir zaman için geçerli olduğunu açıkça belirttiğinden ve programın promosyon sonundaki gerçek fiyatını da içerdüğünden emin olun.

Temel Satış Teknikleri Bilgisini Tazelemek

Eczacı satış ve pazarlama konusunda çok küçük bir altyapıya sahip olmasına rağmen başarılı bir şekilde karşılık elde edebilmek için farmasötik bakım ve bunun maliyeti hakkında konuşurken rahat olmayı öğrenmelidir. Agresif satış teknikleri ne gereklidir ne de uygundur. Bunun yerine eczacının potansiyel müşterilerle farmasötik bakımın özelliklerini, yararlarını ve fiyatını açıkça tartışabilmesi gerekir. "Farmasötik Bakım için Pratik Rehber" kitabının yazarları, eczacıların her bir hasta bakım servisini sadece 15 saniye içerisinde – pek çok müşterinin dikkatle dinleyebileceği süre zarfında tanımlayabilmeyi öğrenmesini tavsiye eder. Bu hızlı ve kısa tanıtım aşağıdaki üç ögeyi içermelidir.

- Hizmetin tanımı
- Hizmetin yararları
- Hizmetin ücreti

Farmasötik Bakım Hizmetiniz Karşılığında Ücret Talep Ettiğiniz İçin Özür Dilemeyin.

Fiyatlandırma politikaları hakkında suçlu, güvensiz veya hasta gibi davranan eczacılar potansiyel hastalara yanlış mesaj gönderirler. Diğer yandan hizmetiniz ve ücretleriniz hakkında güvenli konuşmak potansiyel alıcılara hizmetinizin değerini ve önemini iletmenize yardımcı olur. Ücretleriniz konusunda çekingen ve özür diler gibi görünmekten kaçınınız.

Örneğin:

"Bayan Webb, aldığımız tüm bu reçeteli ve reçetesiz ilaçlarla bir ilaç tedavisi gözden geçirme seansı için eczacılarımızdan biriyle görüşmelisiniz. Ne yazık ki bu hizmet için bir ücret almalyız. "

Bu bilgiyi belirtmenin daha ikna edici ve olumlu bir yolu aşağıdaki gibi olabilir:

" Bayan Webb, aldığımız tüm bu reçeteli ve reçetesiz ilaçlar için eczacılarımızdan biriyle kişisel bir konsültasyondan yararlanabilirsiniz. Bu eczacılar ilaç tedavinizi sizinle birlikte yeniden gözden geçirebilirler. Bu hizmet için profesyonel ücretimiz 30 \$'dır. "

Bir başka çözüm yolu da satışı güvenle kapatmaktır. Bu örnekte eczacı "Bu hizmet yaklaşık 20 dakika sürüyor. Bu zamanı şu anda değerlendirilebilir veya sizin için bu hafta başka bir güne randevu ayarlayabiliriz. " diyerek bitirebilir.

Farmasötik Bakım İçin Yeni Pazarlar Keşfetmek

Amerikalıların çoğunun sağlık sigortası kapsamı üçüncü şahıslar üzerindedir, ya bir işveren sponsorluğundaki sağlık planı yada kamusal olarak sağlanan bir programdır. Medicare veya Medicaid gibi. Mantıksal olarak eczacıların ücret alma çabalarını ödeme-yi yapan üçüncü kişilere özellikle sigorta şirketlerine poliçeler sunmaya odaklamalıdır. Ancak ödemeyi yapan üçüncü kişilerin baskınlığının eczacıyı hizmetinin diğer olası alıcılarına karşı köreltmemesi gerekir. Bir pazarlama stratejisi geliştirirken farmasötik bakım hizmetlerinin olası tüm alıcılarını düşünülmesi gerekir. Özellikle çok sık bakılan iki pazar bazı yenilikçi eczacılar için karlı olduklarını kanıtıyor: Nakit ödeme yapan tüketiciler ve özellikle bireysel sigortalı sağlık bakımı planlarına sahip olan işverenler.

Müşteri Olarak Hastalar

Nakit ödeme yapan müşteriler üzerinden ortaya çıkan eczane temelli programlar potansiyel olarak önemli bir gelir kaynağıdır ve bir grup eczacı farmasötik bakım programlarını bu müşteri grubuna hizmet etmek üzere değiştirmiştir.

Pek çok eczane, nakit ödeme yapan tüketicilere hizmet vermek için hasta bakım hizmetlerine yeniden odaklanıyorlar. Eczaneye, dislipidemi, diyabet, doğal hormon replasman tedavisi (HRT) ve ilave diyet kul-

lanımını da içeren hasta bakım hizmetlerinden gelen gelirler, büyük çoğunlukta hastanın kendi bütçesinden yaptığı ödemelerden oluşur. Eczacının ödemeyi yapan üçüncü şahıslara fatura hazırlama zorunluluğundan uzaklaşması, personele tüketicilerin hasta bakım hizmeti karşılığında doğrudan ödeme yapmalarını talep ederken artan bir güven ve müşterilere de gelişen bir isteklilik olarak yansır.

Sağlığı koruma ve önleyici sağlık bakımı alanlarındaki eczane temelli hizmetler, özellikle tüketicilerin doğrudan ödeme yapmaları için uygundur. Genel olarak yönetilen bakım organizasyonları ve ödemeyi yapan üçüncü şahıslar pek çok hastalık önleyici ve sağlığı korumaya yönelik programları karşılamazlar ve böylece tüketicilerin genellikle bu hizmetler için kendi bütçelerinden ödeme yapmaları beklenir. Kişisel bakım, hastalık önleme ve sağlıklı yaşlanmaya dair gelişen kamusal ilgi dolayısıyla bu hizmetler için tüketici talebi de yüksektir.

Nakit Ödemeye Dayalı Hasta Bakım Hizmetleri Örneği

- Diyet desteği konsültasyonu
- Gebelikten korunma (acil durumlar)
- Aşılama
- Doğal hormon telafi terapisi
- Sigarayı bırakma
- Kilo yönetimi

Yakın zamandaki çalışmalardan elde edilen bilgiler, eczane temelli hasta bakım hizmetleri için kendi bütçelerinden ödeme yapmaya istekli olan pek çok tüketici olduğunu göstermektedir.

Nakit ödemeye dayalı bir hasta bakım hizmeti sunarken bu pazara hizmet eden eczacılar aşağıdaki genel rehberi öneriyorlar;

Kendi bütçelerinden ödeme yapması beklenen veya buna istekli olan tüketicilere hizmet sunmak. Örneğin kilo yönetimi programları mükemmel bir nakit ödemeye dayalı hizmet olabilir. Çünkü tüketiciler, kilo takipçileri Jenny Craig gibi ticari kilo ver-

me programlarına ödeme yapmaya alışkındırlar. Bununla birlikte kilo vermenin sağlık açısından belirlenmiş yararlarına rağmen pek çok sağlık sigortası planı kilo yönetimi hizmetlerini kapsamaz ve hastalar bu nedenle üçüncü kişiler tarafından geri ödeme yapılmasını beklemezler.

Tüketici talebinin yüksek olduğu – ve eczacıların karşılanmamış bir ihtiyacı karşılayabilecekleri hizmetleri seçmek. Önceki örneğe devam edersek Amerikalıların yarısından çoğu ya aşırı kilolu ya da obezdir. Bu nedenle pek çok toplulukta kilo yönetimi danışmanlığı ve desteğine olan talep oldukça yüksektir. Bununla birlikte pek çok aşırı kilolu hasta fazla kilolarından kurtulabilmek için reçeteli veya reçetesiz ilaçlar kullanır, eczacılar stratejik olarak bu alanda eğitim ve destek sağlayabilecek sağlık görevlileridir.

Ücretleri dikkatli bir şekilde kurgulamak ve müşteri dostu ödeme planları sağlamak. Ücreti kabul edilebilir bir düzeyde tutmak nakit ödeme yapan müşterileri etkilemenin önemli bir yöntemidir. Aşılama, kilo verme yönetimi ve acil durum gebelikten korunma planları gibi hizmetlerin ücretleri diğerlerine nazaran düşük ve karşılanabilir olduğu için, nakit ödeme hizmetleri olarak işlev görürler. Örneğin bir grip iğnesi 10 ila 15 dolara mal olabilir. – Bu pek çok müşterinin kendi bütçesinden ödemeye istekli olduğu bir miktardır.

Esnek ve uygun ödeme planları da pek çok hastayı bu hizmetleri kullanmaya teşvik edebilir. Hastalara nakit veya kredi kartıyla, ödemeyi bir kaç aya yayabilecek kredi kartı taksitlendirme planı seçenekleriyle ödeme imkanları sağlayınız. Bazı eczaneler hastalarına her ay ödenecek bireysel ödeme hesapları açarlar. Bir diğer seçenek, bir hizmeti seanslara bölmek ve bütün programın toplam fiyatından biraz daha yüksek bir fiyatla seansların her birini satın alma imkanı sağlamaktır.

Vaka Prezantasyonu: Doğal Hormon Telifi Terapisi Konsültasyonu

Janet E., 52 yaşında bir perakende satış mağazası yöneticisi, doğal hormon replasman tedavisi (HRT) danışma hizmeti hakkında bilgi almak için eczaneye uğradı. Bu hizmeti mağazanın kozmetik bölümüne bakarken bir tezgahardan öğrenmişti. Bir eczacı konsültasyonun doğal HRT'nin de dahil olduğu bir menoz tedavisi seçenekleri danışmanlığından oluştuğunu ve ücretin yarım saatlik bir seans için 30 dolar olduğunu açıkladı.

Janet bir sonraki hafta için bir randevu planladı. Konsültasyondan önce eczacı ona doldurması ve seansa gelirken yanında getirmesi için bir tıbbi geçmiş formu postaladı. Konsültasyon süresince Janet en son reglini yaklaşık 18 ay önce gördüğünü belirtti. Özellikle geceleri sıcak basmalarından, uykusuzluktan ve evliliğinde gerilimlere neden olan cinsel istek kaybından şikayet etti. Janet'in aile geçmişinde göğüs kanseri veya diğer HRT kontrendikasyonları olmadığından doktorunun başlangıç olarak konjuge estrojen ve medroksi progesteron asetat terapisi önerdiğini anlattı. Ancak Janet, bu terapiyi üç ay önce belirgin göğüs hassaslığı nedeniyle bırakmıştı.

Konsültasyonun sonunda Janet, doğal HRT'yi denemekle ilgilendiğini ve doktoruyla bu seçeneği tartışacağını söyledi. Daha sonra konsültasyonun ücretini kredi kartıyla ödedi.

Doktor önce Janet'la sonra konsültasyon eczacısıyla telefonla konuşarak doğal HRT için bir reçete yazmayı kabul etti. Doktor iki aylık soya bazlı tri-östrojen (östradol, östron ve östriol) ve patates bazlı progesteron talep etmek için eczaneye uğradı. Janet bu ilaçları aynı gün alabildi.

İki ay sonra Janet, bir yenileme talebiyle eczaneye geri geldi. Doğal HRT'nin ilk ayında sıcak basmalarının geçtiğini, daha dinlenmiş hissettiğini ve kocasıyla olan ilişkisinin hiç bu kadar iyi olmadığını söyledi.

Potansiyel müşterilere karşı ücretlendirme politikamız hakkında açık sözlü olmak. Eczacı hastaların nakit ödeme yapmasını beklerken, hastalar hizmetlerinin sağlık sigortacıları tarafından geri ödemesini beklediklerinden anlaşmazlıklar ortaya çıkabilir. Hastaların ödemeden doğrudan sorumlu olup olmayacaklarını hizmete başlamadan önce anlamalarını sağlayın. Sigorta şirketlerinin hizmetin ücretini geri ödemek gibi bir olasılığı varsa, hastalara sigorta şirketini arayarak sigortalarının kapsamını açığa kavuşturmalarına yardımcı olmayı önerin. Her halükarda hizmetleriniz için bir makbuz hazırlayın, böylece hastalar eğer isterlerse kendi kendilerine sigorta şirketlerinden geri ödeme talebinde bulunabilirler.

Farmasötik Bakım Hizmetlerinin Müşterisi Olarak, İşverenler

Eczacılar genellikle işverenleri farmasötik bakım hizmetlerinin doğrudan müşterileri olarak dikkate almazlar. Pek çok şirket çalışanlarının sağlık bakımlarını ticari bir sigorta şirketi üzerinden satın aldığı için işverenler genellikle en iyi ihtimalle farmasötik bakımın satın alınması kararında dolaylı etkenler olarak düşünülürler. Aslında işverenler, özellikle çalışanlarının sağlık bakımlarını kendileri karşılayanlar, farmasötik bakım hizmetleri için büyük –ve değerlendirilmemiş– bir pazar oluştururlar.

Kişisel planlarını kendileri karşılayan (aynı zamanda kişisel sigorta planları olarak da adlandırılır) işverenler, katılımcılarının sağlık bakımı poliçelerini doğrudan kendi kişisel gelirlerinden veya mal varlıklarından öderler. Bu işverenler çalışanlar için maliyet etkili bakım programları uygulamak için güçlü bir isteğe sahiptirler, çünkü kendi çalışanlarının sağlık bakım poliçelerini doğrudan kendileri öderler. Bunun aksine ticari planları olan işverenler bir sigorta şirketinden doğrudan sağlık sigortası satın almak için prim öderler. Bu durumda işveren değil, sigortacı çalışanların sağlık bakımı hizmetlerinin plan riskini hesaplar.

Kişisel olarak finanse edilen sigortalar işverenin sağlık bakımı kullanıcılarının masraflarını azaltabileceğinden, bu tür plan sağlayan işverenlerin sayısı gitkçe artmaktadır. Belirgin bir sayıda işveren kişisel olarak finanse edilen planlara sahiptir.

İşverenler sadece sağlık bakım masrafını değil aynı zamanda hizmetlerin kalitesi ve hastalık önleme ve yönetme programlarının çalışanlar üzerindeki üretkenliğe, moral ve yaşam kalitesine etkilerini de düşünürler. Programlarını işverenlere sunmakla ilgili olarak eczacılar hem maliyet hem de sağlık bakımı üzerine eczacı aracılığının yararlarını belgeleyen çalışma ve programları tartışmaya hazır olmalıdır.

İşyerinde eczacının uyguladığı bakım programlarının örnekleri sigarayı bırakma, kilo yönetimi ve aşılama içerir. Bu tarz, önlem yönlendirmeli programlar pek çok işveren için çekicidir. Çünkü uzun dönem sağlık bakımı maliyetlerini azaltmaya yardımcı olduğu gibi işçinin moral ve üretkenliğini de destekler.

Bir sigarayı bırakma veya kilo kontrolü programında fiyat belirlemenin yöntemi, her bir katılımcı için bir ön ödeme belirlemektir – örneğin, 4 sigarayı bırakma dersi artı telefonla takip için 175 \$. Daha sonra işveren, katılımcılara programın amaçlarına ulaşmakta başarılı olurlarsa (bir katılımcı belirlenen zaman çerçevesinde sigarayı bırakırsa) miktarın tümünü geri ödemeyi kabul edebilir. Bu ücretlendirme metodu katılımcıları program tavsiyelerine sadık kalmaya motive eder ve eczacı için başlangıç ücreti sağlar.

Kişisel finansman yapan işverenleri hedeflemek. Son zamanlarda, eczacı ve kişisel olarak finanse edilen sağlık sigortası planlarına sahip işveren grupları arasında pek çok başarılı işbirliği geliştirildi. En iyi bilinen programlardan bir tanesi ulusal olarak beğenilen Kuzey Caroline Farmasötik Bakım Merkezi ve belediye işçileri aile üyeleri ve emekliler için hazırlanan sağlık sigortasını kişisel olarak finanse eden As-

heville belediyesinin de dahil olduğu işbirliğine dayalı bir çaba olan "Asheville" projesidir.

Diğer işveren programları. Bazı durumlarda farmasötik şirketler eczane temelli hasta bakım şirketleri için önemli pazarlama müttefikleri olabilirler. Örneğin bir kan şekeri monitörü üreticisi yakın zamanda diyabet hastaları için eczacı rehberliğinde bir diyet eğitim seminerini finanse etmeye yardımcı olmuştur. Bu programda, bir kutu glikoz metresi test şeridi satın alan hastalar seminer dizilerine katılım hakkı kazandılar. Diziler boyunca her hasta önemli diyabet kişisel bakım bilgileriyle birlikte bedava bir kan şekeri metresi aldı. Üretici eczacıya hasta eğitim hizmeti için geri ödeme yaptı; alınan ücret aynı hizmet için bir sigorta şirketine fatura edilecek olanla karşılaştırılabilir düzeydeydi. Eczacılar bu tarz seminerleri yönettiler ve kendilerini eczanelerinin diyabet bakım programları için mükemmel öneri kaynakları olarak gördüler.

Ödeme Yapacak Üçüncü Kişilerden Gelecek Geri Ödemeleri Düzenleme

Sağlık bakımı ödemelerinin kontrolünde, üçüncü kişilere verilen üstünlük dolayısıyla, eczacıların bu alıcılardan karşılık almaya çabalamaları ve farmasötik bakım hizmetleri için reddedilen poliçe oranlarını azaltmaya çalışmaları çok önemlidir. Kısaca bu sürecin temel unsurları aşağıdaki gibidir:

- Medicare veya diğer ödeme kuruluşunun numarasını öğrenmek.
- Data ve belge sistemleri geliştirmek
- Medicare ve Medicaid hizmetleri CMS-1500 ve diğer poliçe formları için merkezlere ulaşmak
- Ödeme yapan üçüncü şahıslara poliçeler hazırlamak ve sunmak

Ne yazık ki bütün bu adımlar dikkatli bir şekilde takip edildiğinde bile pek çok eczacı poliçelerin zamanına uygun bir şekilde ödenmediğini, ödemeyi yapanların bürokrasi içerisinde kaybolduğunu veya takıldığını veya zaman zaman ne olduğu belirsiz nedenlerle reddedildiğini belirtiyor. Eczacılar ödeme

yapan üçüncü şahıslardan alınacak geri ödeme oranlarını artırmaya yardımcı olacak bir takım adımlar atabilirler.

Kendinizi ve Personelinizi CMS-1500 Formlarını Doldurmak İçin Eğitiniz.

CMS-1500 formları

CMS-1500 formları başlangıçta yıldırıcı gelebilir. Fakat pek çok eczacı bu formların uygulamada kolay olduğunu belirtiyor. Bu formu daha önce doldurmamış olan eczacılar tavsiye için daha deneyimli bir iş arkadaşına sormak isteyebilir veya kendi topluluklarında bu konu üzerine bir atölye veya seminer olup olmadığını anlamak için kontrol etmek isteyebilirler. Aynı zamanda belirli bir hasta için nasıl özel data gireceklerinden emin olmadıklarında hastanın sigortacısını arayabilir ve direktif alabilirler. Pek çok eczane sisteme ve CMS-1500 formlarını oluşturma potansiyeline sahiptir. Fakat bu özellik, genellikle kapasitesinin altında düşünülüyor. Eczacılar eczane hizmetlerinde başvurulabilecek olan kodların bütünlüklü bir tartışması için St. Anthony's Publishing tarafından üretilen "Coding and Reimbursement Guide for Pharmacists", adlı kitaba başvurabilir.

Polİçe Tesliminizle Birlikte Tıbbi İhtiyaç Bildirgesini de Dahil Etmeye Çalışın

Eczanenin sağlayacağı hizmetin hastanın tedavisinin gerekli bir parçası olduğunu teyit eden bir tıbbi ihtiyaç bildirgesi ödeme olasılığını artırır. Bir sigorta şirketinden geri ödemenin alınabilmesi için tıbbi ihtiyaç sertifikasının kullanıldığı örnek bir vaka için 97. sayfadaki kutuya bakınız.

Polİçe Teslimi Prosedürünün Akışı İçin Yöntemler Arayınız

Bazı eczacılar idari zamanlama ve yaşanan anlaşma güçlükleri nedeniyle poliçeleri sunmaya çekinirler. Yetkinliği geliştirmek ve eczacıların za-

manlamasını özgür kılmak için poliçe işlemlerinin sorumluluğunu bunu takip eden işleri idare etmek üzere düzenli haftalık zaman programlayan eğitilmiş sekretere bırakmayı düşününüz. Bir diğer seçenek ise, eczanenin poliçe teslimlerini ve bunu izleyen görevlerin dışarıdan faturalandırma hizmeti veren profesyonellere devretmektir. Bu şirketler genellikle eczanelerden her ay geri ödemesi yapılan poliçelerden yüzde veya aylık minimum ücret alırlar.

Medicare alıcılarına aşılama hizmeti sağlayan eczacılar için, liste halinde fatura hazırlamak önemli bir zaman tasarrufu olabilir. Liste biçimi, eczacıya poliçeleri 10 hastaya kadar tek bir poliçe formunda sunma olanağı sağlar. Ancak birden fazla form doldurma ihtiyacında bu mümkün olmaz. Son zamanlarda aşılama, Medicare'nin eczacıları uygun hasta bakımı sağlayıcıları olarak tanıdığı tek hizmettir.

Reddedilen Poliçelerin Takibi

Bir poliçe reddedildiğinde ödeme yapan üçüncü kişiyi arayın ve nedenini öğrenin. Çoğu zaman poliçeler kolayca düzeltililecek unutulmuş küçük bir bilgi veya yanlış bir giriş gibi problemler yüzünden reddedilir. Bazen ödeme yapanların sistemi içerisindeki personelden farklı bir kişiyle konuşarak reddedilmiş bir poliçenin kabul edilmesini sağlayabilirsiniz. Sağladığınız hizmetlerin tıbbi olarak gerekli olduğunu kanıtlamaya ve yaptığınız herhangi bir sevk veya tavsiyelerle birlikte hastanın çizelgesindeki hizmetlerden oluşan bilgileri sunmaya hazırlıklı olun.

Ödemeyi yapan kişilerin vaka yöneticisi ile reddedilen poliçeyi tartışmak için bir randevunun ayarlanması da tavsiye edilir. Eğer vaka yöneticisi de poliçeyi reddederse sigorta şirketinin tıbbi yararlar bölümünden bir klinik eczacı ile iletişime geçilmelidir.

Vaka sunumu: Pediatrik astım hastalarında geri ödeme

Susan S. Yeni bir albuterol inhaler reçetesi için annesiyle birlikte eczaneye gelen 13 yaşında bir kızdır. Eczacı, Susan'ın son birkaç haftadır belirgin bir şekilde yorulduktan sonra (orta okul takımında 400-metre koşuyor), nefes darlığı, ağrılı ve güç solunum yakınmaları olduğunu öğrenmiştir.

İleri sorular Susan'ın ayrıca reçeteli bir glukokortikoid inhaleri numuneleri de aldığını ortaya çıkarmıştır. Eczacı, Susan ve annesine inhaler tekniği ve semptom kontrolünde bu ilaçların farklı rolleri de dahil olmak üzere ilaçların doğru kullanımını anlatmıştır. Eczacı, Susan'a semptomları minimize etmek ve komplikasyonları önlemek konusunda yardımcı olmak amacıyla astım eğitimi önermiştir. Eczacı Ulusal Kalp, Akciğer ve Kan Enstitüsü (NHLBI) Astım Tanı ve Tedavi Kılavuzuna dayanan eczanenin Astım Yönetimi Hizmetlerini anlatmıştır. Susan ve anne-babasına tepe akım ölçer kullanımı eğitimi vermek ve diğer eğitim alanlarını değerlendirmek için 30 dakikalık bir görüşme için bir randevu önermiştir. Eczacı, Susan'ın ailesinin bu konsültasyon için 30 USD ödemesi gerektiğini, ancak sigortadan bu ödemeyi almak için her türlü gayreti göstereceğini anlatmıştır.

İki gün sonra, Susan ve ebeveynleri konsültasyon için gelmişlerdir. Eczacı NHLBI Astım IQ testini uygulamış ve astım tanısını vermiştir. Ayrıca Susan ve ailesine uygulama tekniğini göstermiş ve iki puff

arasında ve iki ilaç arasında beklemenin ilaçların yararını maksimize etmek için ne kadar önemli olduğunu açıklamıştır. Susan ayrıca tepe akım ölçeri kullanmayı ve bunun astım ataklarının erken tanısındaki önemini öğrenmiştir. Görüşmenin sonunda, Susan ve ailesi ölçülü doz inhaleri, astım ataklarının uyarıcı semptomları ve haftalık astım semptomları günlüğü de dahil olmak üzere, yazılı materyaller ile birlikte ayrılmıştır.

Eczacı Susan'nın kaydındaki bereci kontrol formu ve elektronik kartındaki SOEP notlarını kullanarak ziyareti dokümanete etmiştir. Ziyaretten bir hafta sonra Susan'ın annesi aranmış ve hastanın semptomlarının son birkaç gündür çok az olduğu öğrenilmiştir.

Eczacı verilen hizmeti açıklayan bir kapak mektubu ile birlikte tıbbi gereklilik sertifikasını hastanın doktoruna göndermiştir. Doktor sertifikasının geri kalanını doldurmuş, imzalamış ve eczaneye geri fakslamıştır. Eczane tamamlanmış CMS-1500 formu ile birlikte tıbbi gereklilik sertifikasını ve verilen hizmetin dokümantasyonunu ailenin sigorta şirketine göndermiştir.

2 ay sonra, aile istemin kabul edildiği gibi ve anlaşmalarında belirtildiği gibi, konsültasyon maliyetinin %80'ini geri ödediklerini bildiren bir çek almıştır.

Form 4

Eczane Profesyonel hizmet faturası

Hasta adı		Telefon		Grup	
Doğum tarihi		Sigorta Planı		Kimlik	
Doktor Hizmet tarihi			Hastalık Eyalet Yönetim Hizmeti		
Açıklama	Ücret	Kod	Açıklama	Ücret	Kod
Astım hizmetleri			Farmasötik bakım hizmetleri		
MDI/ DPI Yeni hasta demosu	25.00\$		Yeni hasta başlangıç	55.00\$	99201
MDI/ DPI Teknik inceleme	20.00\$		Yeni hasta orta	70.00\$	99202
PFM Eğitim	25.00\$		Yeni hasta kapsamı	95.00\$	99203
PFM Gözlemleme	20.00\$	94750	Tespit edilmiş hasta başlangıç	50.00\$	99211
Nebulizer yeni hasta demosu	40.00\$		Tespit edilmiş hasta orta	65.00\$	99212
Nebulizer teknik inceleme	36.00\$		Tespit edilmiş hasta kapsamı	85.00\$	99213
Kan basıncı hizmetleri			Diğer hastalık eyalet yönetimi hizmetleri		
Kan basıncını gözlemleme	5.00\$	93799	Osteoporoz görüntülemesi	20.00\$	76997
Kolesterol hizmetleri			PT/ANR testi		
Toplam kolesterol, HDL, TC/HDL oranı	22.00\$	82465QW 83718QW	Kişisel bakım konsültasyonu	20.00\$	85610QW 97535
Toplam kolesterol, HDL, TC/HDL oranı, glukoz	25.00\$	82465QW 83718QW 82947QW	Kalp riski değerlendirilmesi yorumu	15.00\$	99420
TC, LDL, HDL, TC/HDL oranı, Trigliserid	32.00\$	80061QW	Tür:		
TC, LDL, HDL, TC/HDL oranı, Trigliserid, glukoz	35.00\$	80061QW 82947QW	İlaç bilgi hizmetleri		
Sigaryayı bırakma			Sağlık Çalışanları		
Bireysel Konsültasyonlar	120.00	99402	Sağlık bakımı çalışanı ilaç bilgi servisi	15.00\$	
Grup konsültasyonlar	75.00\$	99412	Raporlu kapsamlı ilaç literatürü araştırması	25.00\$	
Diyabet hizmetleri			Hasta ilaç bilgi servisi		
Kan şekeri ölçümü	5.00\$	82962QW	İlaç programı	5.00\$	
SMGB Eğitimi	40.00\$		İlaç bilgisi (basılı rapor)	5.00\$	
SBMG teknik inceleme	20.00\$		İlaç tedavisi kontrolü	10.00\$	
SBMG sürdürülebilirliği	5.00\$		Kapsamlı ilaç literatürü araştırması (rapor ile)	15.00\$	
Tıbbi beslenme terapisi	35.00\$	97802	Aşılama hizmetleri		
Diyabet SME (kişisel)	55.00\$	G0108	Açıklama	Ücret	Kod
Diyabet SME (grup)	35.00\$	G0109	Grip aşısı	16.00\$	90659 G0008
İnstitün enjeksiyonu eğitimi	45.00\$	V6549	Zatürre aşısı	25.00\$	90732 G0009
Ayak bakımı tahlili	35.00\$	28899	Eczacının notları		
Hemoglobin Alc görüntülemesi	40.00\$	83036QW			
Kilo kaybı ve beslenme terapisi					
BMI değerlendirilmesi/ tartılma direktifleri	5.00\$				
Tıbbi beslenme terapisi (en az 15 kişi)	35.00\$	97802	Kayıt bildirgesi		
Tıbbi beslenme terapisi	25.00\$	97803	Ben yukarıda açıklananlardan yararlanan kişi, eczacıya yapılıcak ödeme için taahhüt ettiğimi ve sigortanın karşılamadığı tüm ücretlerden sorumlu olduğumu belirtirim.		
Yeniden giriş			Hastanın imzası		
Tıbbi beslenme terapisi grup	25.00\$	97804			
Beslenme alışveriş turları	30.00\$	97804			
Eczane pulu			Ödenmesi gereken toplam miktar		
Eczane telefonu ve faksı			Eczacının imzası		
Federal vergi numarası			Eczacının adı (basılı) Lisans numarası / Kuruluş numarası		