



# Usługi rekrutacyjne dla branży medycznej

Wyniki wielu badań wskazują, że kapitał ludzki jest głównym źródłem przewagi konkurencyjnej organizacji. Według opinii menedżerów SPZOZ to właśnie kapitał ludzki – obok innych czynników – m.in. zaplecza technicznego, środków finansowych – bezpośrednio wpływa na jakość usługi medycznej. Świadomość, że fachowy personel zorientowany na dobro i potrzeby pacjenta jest dziś standardem, a nie wyróżnikiem, powinna znaleźć odzwierciedlenie w decyzjach i działaniach podejmowanych przez kadry zarządzające placówkami medycznymi. Kwestia pozyskania personelu jednym spęda sen z powiek, przez innych jest zdecydowanie niedoceniana. W sytuacji, gdy potrzeby rekrutacyjne nie mogą być zaspokojone kadrowymi zasobami wewnętrznymi, działy personalne poszukują kandydatów zamieszczając ogłoszenia w prasie i Internecie. Niestety, coraz częściej liczba i jakość zgłoszeń nie przynosi zadowalających wyników i pojawia się poważny problem – kto zapewni świadczenie usług zakontraktowanych przez NFZ?

O ile w każdej innej branży normą staje się korzystanie z usług agencji rekrutacyjnych, o tyle wciąż tylko nieliczna część placówek branży medycznej w Polsce korzysta z rozwiązań, które w innych krajach z powodzeniem funkcjonują od lat. W Wielkiej Brytanii np. wielu lekarzy zarówno w publicznej, jak i prywatnej służbie zdrowia jest nie tylko rekrutowanych, ale też zatrudnianych przez agencje i delegowanych do pracy w szpitalach i przychodniach na kontrakty krótkoterminowe (kilka godzin, dni lub tygodni) i długoterminowe. Dzięki temu nie ma potrzeby przekłada-

nia lub odwoływania zaplanowanych zabiegów, a zarazem w pełni wykorzystany jest czas i potencjał pracownika pracującego na zastępstwie. W Polsce póki co wdrożenie brytyjskich rozwiązań wydaje się być mało realne ze względu na ograniczenia prawne, ale już dziś można skorzystać ze specjalistycznych usług rekrutacyjnych dedykowanych wyłącznie branży medycznej. Pionierem w tym zakresie jest warszawska agencja Promedica24, która dzięki doświadczeniu zdobytemu na rynkach zagranicznych wypracowała nowatorski model rekrutacyjny dla placówek medycznych w Polsce. Korzyści wynikające ze współpracy z agencją jest wiele: natychmiastowy dostęp do tysięcy kandydatów znajdujących się bazach danych, oszczędność czasu i nakładów finansowych związanych z publikacją ogłoszeń i weryfikacją zgłoszeń, gwarancja na usługę. Największym zaś chyba atutem agencji jest wiedza konsultantów na temat preferencji zawodowych *białego personelu*. Bezpośrednie poszukiwania i codzienne rozmowy z kandydatami pozwalają na tworzenie banku lekarzy, w którym przechowywane są informacje o kwalifikacjach, doświadczeniu, dyspozycyjności oraz oczekiwaniach finansowych, dzięki czemu proces dopasowania pracodawca – pracownik jest szybki i precyzyjny.

Dziś z powodzeniem funkcjonuje outsourcing usług medycznych w zakresie usług laboratoryjnych, dializacyjnych, badań TK i MR. Dlaczego nie wypróbować więc outsourcingu rekrutacji i selekcji pracowników, powierzając to zadanie wyspecjalizowanym profesjonalistom? ■