

訪問看護ステーションへの派遣事業（プラチナナース訪問看護支援事業）

訪問看護管理アドバイザー派遣（4回）フロー図

<依頼者>

<アドバイザー>

依頼者が積極的に「課題の特定・事業計画の立案・実施・評価」の過程が実践できるように支援

派遣依頼

様式1
看護管理アドバイザー派遣申込書

今年度 9 件中直接の依頼はない
説明会後連絡にて：5 件
相談事業から：3 件
電話で事業案内して：1 件
依頼内容：別紙参照

事業所の状況の説明
優先順位の設定
・SWOT 分析を行い、
優先課題を特定
・優先課題と課題選定
理由の明確化

派遣1回目
(対面:事業所訪問)

様式2
SWOT 分析シート

事業所での対面であり、管理者にとって話しやすく、事業所の状況を聴く中で、日常業務の疑問への助言・管理者としての共感の機会でもありアドバイザーとの信頼関係を築きやすい。このことが派遣事業継続に繋がっている。

作成した経験がない管理者は、作成に苦慮（途中から記載の支援開始）シートをスタッフと共有する事業所もあり（「このシートは宝物です」の感想も聞かれた）

様式3
行動計画記入シート
(優先課題と選定理由の入力)
*派遣2回目の作成でも可

派遣2回目
(Zoom または対面)

目標設定と計画立案

行動計画立案は、助言を踏まえながら追加・修正もできる。派遣1回目の助言が2回目までに実践できていることもあり行動計画内容により次回派遣日を決定

様式3
行動計画記入シート
(あるべき姿・行動計画・達成目標の入力)

聴

派遣3回目
(Zoom または対面)

中間評価

行動計画の実践に取り組んでいる。達成目標に繋がらない状況の場合もあるが、助言・実践の後押しをしている。行動計画以外の日常的な疑問や困り事等への支援もできている。

様式3
行動計画記入シート
(中間評価の入力)

聴

派遣4回目
(Zoom または対面)

最終評価

管理者として行動することによる成果を実感し、共感・承認の機会を得ることで、管理者としての自信にもなり、明るい印象に変化している。

様式3
行動計画記入シート
(最終評価の入力)

事業終了後のアンケート
調査を計画中

派遣終了

実施状況の報告(追記)