



Podsumowanie spotkania Alumni

Wrocław, 17.04.2016 r.

Spotkanie Alumów odbyło się w ostatni dzień 36. Zgromadzenia Delegatów we Wrocławiu, którego organizacją podzielił się Zarząd Główny i Oddział Wrocław. W spotkaniu wzięło udział 20 osób, z czego prawie połowę stanowiła grupa byłych działaczy stowarzyszenia.

Ramowy plan spotkania:

11.00 – Rozpoczęcie i powitanie

11.10 – IFMSA-Poland dziś

11.40 – IFMSA-Poland Alumni – Reaktywacja! Plan działania Koordynatora IFMSA-Poland Alumni do końca roku

12.00 – Small Working Groups:

- Jubileusz 60-lecia - w jaki sposób zaangażować Alumnów?

- Formy komunikacji w ramach IFMSA-Poland Alumni - jak dotrzeć do jak największej liczby osób?

Jak dotrzeć do byłych lokalnych działaczy?

- Internetowa baza Alumni - jak powinna funkcjonować? Prezentacja wersji beta bazy.

- Współpraca Alumni z władzami ogólnopolskimi

13.30 - Podsumowanie

14.00 – Koniec

Uczestnicy spotkania:

lek. Jakub Bajer

lek. Marek Dryżałowski

lek. Magdalena Frankowska

lek. Marta Pysz

lek. Milena Sęp

lek. Rita Sharma

lek. Marek Tradecki

lek. Tomasz Trojanowski

Osoba kontaktowa:

Natasza Blek

E-mail: alumni@ifmsa.pl

Tel.: +48 509 551 119



lek. Justyna Wiewiórska

Natasza Blek

Michał Późniak

Karolina Goroszkiewicz

Piotr Bańka

Małgorzata Gaworczyk

Julia Bors

Małgorzata Golec

Paulina Birula

Jan Świdwiński

Filip Zatyka

Jakub Ubysz

[Wyniki SWG] Jubileusz 60-lecia - w jaki sposób zaangażować Alumnów?

1. Dotrzeć - „po nitce do kłębka”, z pomocą portali dla lekarzy i za pośrednictwem Izb Lekarskich.
2. Starsi Alumni - pomoc w pozyskaniu partnerów i patronów wydarzenia, aktywne uczestnictwo
- Młodszy Alumn - aktywne uczestnictwo
3. Prelegenci w części „konferencyjnej”
4. Organ doradczy - kontakt z OC 50-lecia

[Wyniki SWG] Współpraca Alumnów z władzami ogólnopolskimi

1. Ustalenie oczekiwań studentów względem Alumnów.
2. Wyznaczenie łączników:
 - Alumn -> ZG (Koordynator)
 - Alumn -> Oddział (Prezydent Oddziału?)
3. Opiniowanie zapytań mediów na „gorące” tematy dotyczące stażu, rezydentur itp.
4. Informowanie Alumnów o nadchodzących wydarzeniach -> promocja akcji wśród pacjentów.
5. Zwiększenie przepływu informacji, wcześniejsze publikowanie.
6. Częstsze spotkania lub videokonferencje ogólnopolsko/lokalnie.
7. Udział Alumnów w warsztatach, panelach jako eksperci.
8. Udział Alumnów w spotkaniach Handoverowych - ogólnopolsko i lokalnie.



[Wyniki SWG] Formy komunikacji w ramach IFMSA-Poland Alumni - jak dotrzeć do jak największej liczby osób? Jak dotrzeć do byłych lokalnych działaczy?

-> Izby Lekarskie - ulotki w pakietach wysyłanych do lekarzy razem z magazynem OIL, zaproszenie do rejestracji w bazie,

-> Lista mailingowa - unikać spamu, sprawy tylko związane z Alumnami, próba dotarcia do jak największej liczby osób przez oddziały,

-> Kontakt osobisty - na przykład z członkami OC GA w Polsce

podstawą Baza Alumnów!

-> jak polecać Alumna?

-> miłe gesty - życzenia świąteczne, motywacja i szacunek do Alumnów, możliwość nawiązania kontaktu ze starymi znajomymi, organizacja konferencji przy ZD.

[Wyniki SWG] Czym mógłby zajmować się Alumni Team?

1. Wsparcie merytoryczne akcji organizowanych przez IFMSA-Poland
2. Szkolenie członków
3. Treningi umiejętności miękkich
4. Pozyskiwanie partnerów
5. Zarządzanie kryzysowe
6. Pomoc w reprezentacji zewnętrznej

3 poziomy:

- Absolwenci 2010-2016
- 35+/specjaliści
- 50+