

CONSIGLI UTILI IN PRIMA VISITA

PER IL DENTISTA!

PER LA SEGRETERIA!

5

Sempre più spesso ci viene chiesta la **strategia giusta per fidelizzare il paziente** e fare in modo che accetti poi il preventivo finale. L'approccio strategico che ti consigliamo prevede di farti diventare consapevole degli obiettivi di comunicazione da raggiungere, in modo da identificare la strategia più efficace per perseguirla. Siamo fiduciosi del fatto che se segui queste semplici procedure che ti consigliamo di leggere qui **riuscirai a dare una "regola"** e una corretta impostazione agli step, dall'ingresso del paziente in struttura fino a quando dovrai fargli accettare il preventivo. Oggi ti aiutiamo a **strutturare una corretta strategia di comunicazione** che prevede l'ingresso di un paziente in struttura.

La dividiamo in tre fasi:

- prima fase di accoglienza
- fase intermedia preparazione - prima visita
- fase finale di chiusura



L'obiettivo da seguire per questa strategia è in accordo con la fidelizzazione del paziente al fine di **circondarlo di attenzioni e aspettative** per cui sarà più semplice che accetti il preventivo finale.

Il contatto umano è fondamentale per poter instaurare un rapporto duraturo.

Vediamo ora nel dettaglio la prima fase: accoglienza.

È importante prevedere l'arrivo del paziente in studio, analizzando la struttura con occhio clinico e critico: **mettiti nei panni del paziente!**

CONSIGLIO!

Cerca di essere sempre gentile, dimostra disponibilità e cerca di comprendere le necessità del paziente fin da subito!



La seconda fase è quella di preparazione - prima visita.

Per “preparazione” si intende la fase specifica della visita odontoiatrica. Questa frase troviamo sia la più stimolante a livello creativo: **è il tuo turno!**

A questo punto sta a te decidere strategicamente come agire. **Quali domande porre al paziente** per farlo sentire al centro della scena, per trasmettere quanto è importante la sua presenza e **come ti prenderai cura di lui** portandolo ad affrontare un piano di cura che lo aiuti effettivamente.

Sarai in grado di consigliargli il meglio per uscire dalla condizione di malessere in cui si trova:

- Quali domande devono essere fatte al paziente?
- Quale materiale vede all'interno dell'ambulatorio?
- Che strumenti di supporto si possono utilizzare per spiegare la proposta dal punto di vista clinico?
 - Quale altro materiale di rinforzo può essere consegnato al paziente?

CONSIGLIO!

Prepara una serie di materiali informativi che possano aiutare il paziente ad ambientarsi al meglio nella tua struttura!



La terza e ultima fase: quella di chiusura.

A questo punto hai abbastanza informazioni e hai coccolato a sufficienza il tuo paziente. Il passetto successivo, quello più complesso, è **la presentazione e chiusura del preventivo.**

Scegli:

- In che ufficio presentare il preventivo?
- Quali domande porre al paziente prima di presentare il preventivo?
- Cosa deve visionare il paziente all'interno della sala?
 - Cosa viene consegnato al paziente insieme al preventivo?
- Quali strumenti di supporto finanziario possono aiutarti?

CONSIGLIO!

Poni domande aperte al paziente in modo tale da farlo parlare. Nel mentre, studia i suoi gesti!



Vuoi imparare a fare delle corrette diagnosi e prognosi del tuo studio dentistico? Vuoi migliorare la tua leadership verso il tuo staff o i tuoi pazienti? Vuoi creare un brand riconoscibile e aumentare la tua visibilità? Abbiamo creato un modulo formativo di due giornate, puoi scoprire qui maggiori informazioni:

CLICCA QUI

Oppure utilizza il tuo smartphone per scannerizzare il QR CODE e visualizzare la pagina con tutte le informazioni che vuoi riguardo al corso Improve Yourself.



ideandum®



Ideandum



@_ideandum



Ideandum



Ideandum



Scrivi direttamente al numero 340 2952082:
ti metterai in contatto con una nostra consulente della
Business Development Unit che ti fornirà tutte le
informazioni di cui hai bisogno.