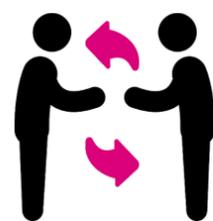


OS 4 PRINCÍPIOS PARA AUMENTAR A CAPTAÇÃO DE PACIENTES

Impulsione seu consultório e carreira!

1

RECIPROCIDADE



Quando recebemos um atendimento qualificado e pró-ativo no consultório odontológico ou através do telefone, nos sentimos compelidos a retribuir. É importante que a Reciprocidade seja sempre positiva para que os pacientes possam se aproximar do serviço que você vende.

2

APROVAÇÃO SOCIAL



Para obter Aprovação Social, saiba criar uma boa imagem sua e do seu negócio na mente dos seus pacientes. A qualidade do seu serviço pode gerar novas indicações de pacientes, tornando seu nome conhecido e aprovado no mercado.

3

AFEIÇÃO



A Afeição significa que iremos valorizar muito mais o atendimento de uma pessoa querida e que transmite maior disponibilidade e pró-atividade na hora de fazer a recepção no consultório. Lembre-se que um atendimento banal sempre será um atendimento ruim.

4

AUTORIDADE



A Autoridade está associada à credibilidade, ou seja, as realizações profissionais do dentista e a sua imagem construída a partir da carreira e dos canais digitais possibilitam um senso de respeito ao dentista na hora de captar novos pacientes.