

OS 4 PORQUÊS DA PRECIFICAÇÃO EM SEU CONSULTÓRIO

Impulsione seu consultório e carreira!

1

POR QUE É UM PROBLEMA FALAR SOBRE HONORÁRIOS?

Porque falta planejamento e script para a maioria dos dentistas na hora de comunicar preços dos procedimentos diante dos pacientes. Pesquisas apontam que saber precificar e apresentar o preço é essencial para o aumento da lucratividade com a odontologia.

2

POR QUE É IMPORTANTE FALAR CORRETAMENTE SOBRE PREÇOS?

A comunicação scriptada com o método PD na hora de falar sobre preços ao apresentar o plano de tratamento para o paciente influencia totalmente na sua experiência. Ou seja, isto está relacionado à percepção de valor do que o tratamento irá transformar na vida do paciente.

3

POR QUE PREÇO EM UM RECEITUÁRIO? A PIOR EXPERIÊNCIA DE TODAS!

Ao apresentar o valor do tratamento sem técnicas de gatilhos mentais, neuromarketing e percepção de valor sobre a transformação que a odontologia promove na vida do paciente, ele não percebe os reais benefícios do tratamento, o que pode resultar em uma experiência pouco valiosa tanto para o paciente quanto para o dentista. Lembre-se: estamos buscando valor e preço é apenas um número.

4

POR QUE OPTAR PELO PROTOCOLO DE PROCEDIMENTO DO POWER DOCTOR?

Aplique agora o Protocolo correto de procedimento e comece a influenciar positivamente em toda a rotina de seu consultório, melhorando a qualidade do atendimento, valorizando a sua profissão e também as necessidades de paciente.