

6 PASSOS PARA REALIZAR A MÁGICA DO PACIENTE AZUL

Impulsione seu consultório e carreira!

1 ENCANTE O PACIENTE

O paciente deve se surpreender com o atendimento, com a estrutura, com o ambiente, com os cheiros e sabores. Invista um tempo para fazer uma ótima primeira impressão.

2 AUMENTAR A PERCEPÇÃO DO PROBLEMA

Você precisa mostrar para o seu paciente através de fotografias a verdadeira situação da sua saúde bucal.

3 SCRIPT DE ATENDIMENTO TELEFÔNICO

Deixe que o paciente fale para que você possa identificar as possíveis barreiras e medos. Assim, o tratamento fica mais cordial e de maior qualidade.

4 ESTABELECER VÍNCULO HUMANO

Antes de ser profissional, você é humano. Você e sua equipe devem mostrar o máximo de preocupação e cuidados com o paciente para que ele se sinta conectado com o seu trabalho e com você.

5 ESTABELECER VÍNCULO PROFISSIONAL

Realize as apresentações de antes e depois da ortodontia e estética. Elas são um importante parâmetro para o paciente azul ver a sua competência.

6 FALAR POUCO SOBRE APARELHOS E TRATAMENTOS

Este assunto é recomendável deixar para a segunda consulta. Use o primeiro encontro com o paciente para criar uma conexão com ele.