

# Gagnez en productivité au cabinet

## 1. Ce qu'il faut faire

- **Donnez une échéance à vos objectifs.** Les objectifs de performance, même ceux qui sont spécifiques et mesurables, ne sont pas motivants s'ils ne sont pas associés à une date. Ne dites pas «*Nous voulons augmenter la production de 17%*» mais dites plutôt «*Nous voulons augmenter la production de 17% d'ici le 31 décembre*».
- **Faites le lien entre agenda et productivité.** De nombreux cabinets prennent les rendez-vous en bouchant les temps libres. Au lieu de cela, réservez un minimum de plages horaires pour des rendez-vous plus productifs. Cela aidera votre cabinet à atteindre ses objectifs quotidiens.
- **Définissez des objectifs à court-terme.** Vous avez besoin de fixer des objectifs annuels, mais vous devez également les détailler en objectifs trimestriels, mensuels, hebdomadaires et même quotidiens. Si vous n'avez pas fait cela, utilisez les 30 prochains jours pour concevoir un plan détaillé pour la seconde moitié de l'année.
- **Ecrire ses objectifs dans un langage clair et précis.** Cela les rendra plus accessibles et compréhensibles. En ayant des objectifs soigneusement définis, toute l'équipe du cabinet sera motivée pour les atteindre. Les objectifs qui sont vagues, trop généraux - ou pire, les objectifs qui ne sont même pas écrits - ne motivent guère.

## 2. Ce qu'il ne faut pas faire

- **Demandez l'impossible.** Les échéances motivent les membres de l'équipe parce qu'elles insufflent une sorte de pression. Or si vous imposez des échéances qui sont impossibles à atteindre, cela donnera l'impression que vous êtes totalement déconnecté et déraisonnable.
- **Pensez que votre cabinet a atteint son maximum de productivité.** Est-ce qu'un coureur pense qu'il est impossible de courir encore plus vite ? La réponse est non. Les meilleurs coureurs sont ceux qui cherchent de nouvelles façons d'améliorer leurs performances.
- **Oubliez vos objectifs.** Il faut surveiller constamment les progrès de votre cabinet. Faites des séances de brainstorming si la croissance est plus faible que prévue.

En suivant de près vos objectifs vous serez à même d'apporter les actions de corrections éventuelles nécessaires. Les objectifs sont un bon guide mais un mauvais maître.

- **Oubliez d'examiner la performance trimestrielle.** Comment le cabinet va-t-il procéder pour atteindre ses objectifs de production, de revenus, de nouveaux patients, etc... pour ce trimestre ? Quels procédés doivent être améliorés pour atteindre les objectifs établis et quels procédés fonctionnent bien ? Si votre cabinet sous-performe dans tous les domaines, réfléchissez à des solutions lors de la prochaine réunion d'équipe pour le remettre sur les rails.