



LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DE L'EXPÉRIENCE PATIENTS





Un parcours patient facilité par la technologie

En tant que chirurgiens-dentistes ou orthodontistes, l'utilisation de la technologie peut offrir de nombreux avantages pour améliorer l'expérience patient en dentisterie.

Les scanners intraoraux et les logiciels de planification de traitement assistés par ordinateur peuvent permettre une visualisation précise et détaillée des dents et des tissus mous, offrant ainsi une meilleure compréhension de la situation clinique du patient et permettant de planifier des traitements plus efficaces et personnalisés.

De plus, l'utilisation de la technologie peut aider à gagner du temps et améliorer la communication avec les patients. Par exemple, Les logiciels de simulation peuvent aider les patients à comprendre le processus de traitement et le résultat final, ce qui peut aider à établir une relation de confiance entre vous et vos patients.





Les phases clés de l'expérience patient

- ✓ La prise de rendez-vous
- ✓ L'accueil du patient
- ✓ La première consultation
- ✓ La communication et l'éducation du patient sur le plan de traitement
- ✓ La phase de traitement et les soins dentaires
- ✓ Le suivi post-traitement
- ✓ La gestion des paiements et des dossiers médicaux

1. Utilisez vos technologies !

Il est indéniable que la technologie joue un rôle de plus en plus important dans la pratique dentaire moderne. Cependant, de nombreux praticiens font l'erreur d'acheter des technologies coûteuses sans réellement les utiliser à leur plein potentiel, ce qui rend ces investissements moins rentables.

Il est ainsi important d'utiliser ces technologies numériques de manière efficace pour en tirer le maximum de bénéfices pour vous et vos patients. En voici quelques exemples :

Bien former l'équipe pour qu'elle puisse utiliser la technologie de manière appropriée. Cela nécessite de prévoir un temps dédié pour cela afin d'être opérationnel rapidement.

Ensuite, il est essentiel de mettre en place un protocole efficace pour intégrer la nouvelle technologie dans la pratique. Adaptez vos protocoles cliniques & non cliniques, anticipez les changements de durée des actes ou des rendez-vous, et assurez-vous que toute la structure est au même niveau d'information.

Enfin, il est crucial de ne pas avoir peur d'expérimenter de nouvelles façons d'utiliser la technologie. Vous devez être prêts à explorer de nouvelles fonctionnalités et à essayer de nouvelles approches pour voir comment cela peut améliorer votre pratique et offrir un meilleur service à leurs patients.

Acceptez que cela prend plus de temps au départ.
Tout apprentissage prend du temps

CONSÉQUENCE :

Une image moderne de votre cabinet est renvoyée au patient, qui se sentira d'autant plus rassuré si vous vous montrez confiant avec l'usage de ces technologies.



2. Communiquez autour de vos technologies

Nombreux d'entre vous qui ne communiquent pas suffisamment sur les technologies qu'ils utilisent. Or, la communication sur les technologies est un atout majeur pour améliorer l'expérience patient. En effet, les patients sont aujourd'hui plus informés que jamais et souhaitent savoir comment les technologies peuvent améliorer leur traitement et leur confort.

Utilisez les réseaux sociaux : Les réseaux sociaux sont un excellent moyen de communiquer avec les patients sur les technologies que vous utilisez. Vous pouvez partager des images, des vidéos ou des infographies pour expliquer comment fonctionnent les technologies et quels avantages elles apportent.

Utilisez des supports physiques et digitaux au cabinet : Ces supports, tels que les brochures, les posters ou les TV salle d'attente, sont également un excellent moyen de communiquer sur les technologies que vous utilisez. Intégrez-les dans votre cabinet pour que les patients puissent les consulter pendant leur attente. Vous pouvez également les envoyer par courrier ou e-mail à vos patients.

Préparez des scripts pour présenter vos technologies : mettez en avant les avantages des technologies pour le patient dans des scripts qui seront utilisés par tous les membres de votre équipe au cours des discussions à différentes étapes du parcours de votre patient.

CONSÉQUENCE :

Un patient informé qui sera rassuré lors de l'utilisation des différentes technologies lors du diagnostic ou de son traitement.

3. Servez-vous des technologies numériques pour simplifier votre discours auprès des patients

Une image vaut mieux que mille mots. Gardez en tête cet adage lorsque vous communiquez auprès de vos patients, que ce soit des adultes ou des enfants. L'un des reproches souvent fait aux praticiens: avoir un discours trop technique.

Pour pallier cela, servez-vous des outils numériques comme un relais à vos explications.

Les vidéos 3D pour **présenter vos plans de traitements**

Votre vitrine digitale (site web, réseaux) pour **explicitier votre philosophie de traitement et vos soins**

Les outils **d'intelligence artificielle** pour expliquer le diagnostic

Les **technologies cliniques** (caméra optique etc.) pour expliquer des situations parfois complexes.

CONSÉQUENCE :

Un patient impressionné par la qualité des explications qui lui sont données, et un gain de temps pour le patient comme pour le cabinet.



Conclusion :

Améliorer l'adhésion de vos patients à leur plan de traitement, mais aussi votre pratique et votre quotidien

Organisation rigoureuse, communication bienveillante et utilisation de technologies de pointe sont trois leviers qui vous permettront d'améliorer vos relations avec vos patients, et d'augmenter leur adhésion à vos plans de traitement.

Mais pas seulement : ce sont également des clés qui vous permettront de gagner du temps au quotidien, d'optimiser vos performances et d'améliorer votre confort de travail, et celui de votre équipe.



La technologie ne remplace pas la relation humaine.

Continuez à cultiver votre singularité relationnelle qui vous démarquera aux yeux de vos patients.

Vous souhaitez
en savoir plus à propos de
**LA MÉTHODE
BINHAS 365 ?**

CONTACTEZ-NOUS

 04-42-108-108

 contact@binhas.com



La certification qualité a été
attribuée au titre de la catégorie
d'actions suivantes :
ACTION DE FORMATION