

PODCAST 12

Date d'envoi : mercredi 3 à 5 :00

Titre : Première consultation

Pour écouter

« Première consultation »

[clique ici](#)

Le matin au réveil, on a 2 choix, soit on se rendort pour continuer ses rêves, soit on se lève pour les réaliser.

Docteur, lève toi et souviens toi pourquoi tu as choisi ce beau métier !

Bienvenu dans le douzième audio du défi des 365 jours, que je t'offre avec le soutien de NatureBio Dental, le mouvement qui unit les chirurgiens-dentistes, les médecins et praticiens de santé ainsi que des patients motivés pour remettre la santé bucco-dentaire au cœur de la santé.

Le but : rendre ta journée plus belle !

Je voudrais te parler aujourd'hui de la première consultation. En dehors de l'urgence, je te suggère de proposer à chaque nouveau patient ou ancien patient que tu n'as pas vu depuis longtemps, une plage horaire dédiée à ce que j'appelle « la première consultation de bilan ». Le patient sera informé qu'on va lui consacrer une heure de rendez-vous, que l'on aura besoin d'une radio panoramique. Pendant ce temps il pourra ainsi nous raconter son histoire dentaire, nous parler de ses besoins, de ses craintes, de ses peurs, de ce qu'il ne veut pas et peut-être aussi de ses préférences. Il aura le temps de nous poser des questions et nous pourrons ainsi, grâce à tous ces éléments, lui proposer le meilleur traitement pour lui, le plus adapté à ses besoins.

En expliquant déjà cela au patient par téléphone, ton cabinet va faire l'effet wouaw !

Donc voici quelques petites astuces pour que cette première consultation se passe au top.

Une fois le patient installé à ton bureau, tu vas lui poser toujours la même question : « Racontez-moi ce qui vous arrive ? » Et tu notes la première

phrase qu'il te dit, avec ses propres mots. Puis tu le laisses parler et par quelques questions subtiles, tu vas l'amener à te donner les informations dont tu as réellement besoin pour faire ton anamnèse, comprendre pourquoi il a cette douleur ou ce problème et l'amener à te dire ce qui est réellement important pour lui.

Quand tu penses en savoir suffisamment, tu passes à l'étape suivante en l'invitant à s'installer sur le fauteuil dentaire et là tu fais ton bilan classique dent par dent, bilan endo, paro et occlusal. Si tu es comme moi, un adepte de la dentisterie holistique, tu peux ajouter les mesures électro galvaniques sur les dents reconstituées par des métaux et compléter ton questionnaire en recherchant les liens entre les pathologies dentaires, le métabolisme, les déséquilibres posturaux et les stress de la vie.

C'est aussi le moment de valider avec ton patient ce qu'il sait déjà sur les différents types de réhabilitation et s'il a déjà une idée préconçue sur ce qu'il veut ou ne veut pas, par exemple bridge, implant, ou appareil amovible. Tu peux déjà à ce stade t'informer de ses contraintes financières, ses disponibilités. Tu auras ainsi tous les éléments pour pouvoir lui proposer un plan de traitement sur mesure. Et ça nous en parlerons demain.

Je te souhaite une belle journée et je te dis à demain, naturellement !

Catherine Rossi

