

PODCAST 14

Date d'envoi : jeudi 3 à 5 :00

Titre : Le devis bénéfice patient

Pour écouter

« Le devis bénéfice patient »

[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 quatorzième 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 !

Comment présenter un devis ? Alors je t'avoue que ça a été pour moi, très longtemps, la partie la plus compliquée et je ne suis même pas sûre aujourd'hui de me sentir complètement à l'aise quand je reçois un patient pour lui expliquer son devis.

J'ai beaucoup réfléchi, évoquer pas mal de situations et de jeux de rôle, pour faire en sorte que, autant le patient que moi-même, nous nous sentions bien.

D'ailleurs, mon objectif est que mon patient se sente bien, qu'il aille mieux, qu'il ait une meilleure santé dentaire et une meilleure santé en général.

La mise en place de tout un environnement pour permettre à mes patients d'accéder à des soins de qualité a bien sur un coût. Ce coût se calcule en additionnant les charges fixes, les charges variables, les frais de personnel ainsi que notre rémunération. On détermine ainsi un taux horaire qui doit servir de base à l'élaboration de notre devis. C'est pour cela que lors de la réalisation de notre plan de traitement, il faudra également déterminer la durée de chaque rendez-vous, et en divisant le montant global du devis par le nombre d'heures nécessaires à sa réalisation, nous pourrons savoir ainsi si nous sommes dans les clous ou pas et trouver une solution pour que le

taux horaire soit respecté tout en gardant la qualité et l'éthique de notre travail. Ceci dit, il faudrait considérer ce taux horaire comme une moyenne. Il arrive que certains plans de traitement soient inférieurs à notre taux horaire, mais d'autres sont supérieurs. Prendre donc les choses à cœur, mais pas tant que ça...

Lorsqu'on accueille un patient pour lui présenter son plan de traitement et son devis, voici ma méthode : d'abord je suis consciente de la valeur inestimable que je vais lui apporter, je sais que j'ai fait un plan de traitement qui financièrement respecte mon travail et médicalement respecte le patient, je me sens claire sur la distinction entre le coût et la valeur.

Ensuite, comme ce rendez-vous généralement, fait suite à la première consultation, je commence la rencontre en demandant au patient si cette première consultation a répondu à ses attentes et s'il a encore des questions ou des craintes persistantes. Je note sur son dossier tous ces points fondamentaux pour lui car ils vont servir de support à l'argumentation de mon plan de traitement. Si le patient emploie le mot fragile, je lui proposerai une solution solide, s'il me dit moche, je lui proposerai du joli, s'il me parle d'inconfortable, je lui proposerai du confort, et s'il me parle de peur d'être intoxiqué, je lui parlerai de matériaux biocompatibles.

Expliquer un plan de traitement c'est parler de ses bénéfices et quand le patient ressent de la joie dans la perspective de ces bénéfices il ne reste plus qu'à voir avec lui comment lui permettre de financer son plan de traitement. Il m'arrive même de proposer au patient, lorsque c'est possible, de scinder le plan de traitement sur plusieurs années et de lui permettre de régler en 12 fois sans frais les soins qui sont réalisés dans l'année. C'est plus léger pour le patient et pour moi cela équilibre la trésorerie tout au long de l'année.

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

Catherine Rossi



