

PODCAST 15

Date d'envoi : vendredi 3 à 5 :00

Titre : Transforme un déficit en bénéfice

Pour écouter

« Transforme un déficit en bénéfice »

[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 quinzième 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 !

Aujourd'hui, je vais te parler du cahier de rendez-vous. La gestion du cahier de rendez-vous est le pilier de la santé économique de ton cabinet. Le jour où tu as conscience de ça, tu fais un bon dans l'univers de la gestion de ton cabinet dentaire. Si ton cahier de rendez vous se remplit au gré des appels téléphoniques, tu sais que c'est là qu'il faut que tu portes ton attention aujourd'hui.

En fait, différentes plages de rendez-vous devraient être prédéterminées à l'avance. C'est toi qui doit choisir quand tu veux recevoir les nouveaux patients ou les anciens patients que tu n'as pas vu depuis longtemps pour leur bilan, tu choisis où mettre les plages d'urgence, 1 ou 2 ou 3 en fonction des jours et de ce qui se passe réellement dans ton cabinet, et surtout tu dois bloquer de grandes plages horaires qui ne seront remplies que par des rendez-vous issus des plans de traitement que tu auras proposés et le temps restant, c'est pour gérer le tout-venant, quelqu'un qui a besoin d'un détartrage, une retouche d'occlusion, un composite à réaliser, sachant que ces personnes, si tu ne les a pas vu depuis longtemps, je te conseille de leur faire une radio panoramique et si tu sens que c'est nécessaire, de les engager à prendre un rendez vous de bilan dans l'objectif d'anticiper les

problèmes et faire en sorte que ces patients ne viennent pas encombrer les places d'urgence quelques mois plus tard.

J'en profite ici pour te donner une petite astuce. Quand tu fais le calcul de ton taux horaire du cabinet, je te conseillerai de ne prendre en considération que le temps consacré à ces longues plages horaires qui sont réservées aux rendez-vous issus des plans de traitement, soit entre 16 et 20H par semaine. En effet, on sait très bien qu'un rendez-vous d'urgence, un rendez-vous pour un contrôle détartrage d'une demi-heure, un rendez-vous pour faire un seul composite, un rendez-vous de bilan qui dure 1 heure, tout ça sont des rendez-vous qui « coûtent de l'argent au cabinet ». Donc pour les transformer en rendez-vous qui apportent de l'argent au cabinet, il faut que ton taux horaire, celui que tu devrais respecter lors de la réalisation de tes plans de traitement, ne soit calculé que sur les heures vraiment productives du cabinet. Sur une semaine de 35 heures tu as à peu près 32 heures fauteuil, et sur ces 32 heures fauteuil, tu n'as vraiment qu'entre 16 et 20 heures vraiment productives. Donc le taux horaires ne se calcule que sur ces 20 heures par semaine, si bien que les 15 heures restantes qui correspondent à tous ces rendez vous non productifs deviennent en fait, du bénéfice car les charges correspondant à ces heures sont déjà financées par les honoraires que tu reçois pendant les heures productives.

Sur cette bonne nouvelle, je te souhaite une belle journée et je te dis à lundi, naturellement !

Catherine Rossi

