



Cum să eviți
cele 10 GREȘELI CRITICE
în
MANAGEMENTUL
CABINETULUI DENTAR

Copyright © 2013
Dentistul de Succes

Acest document nu poate fi retransmis, copiat,
multiplicat ori oferit gratuit sau contra cost
fără acordul scris al autorului.

Să nu îți asumi responsabilitatea 100%

Multe persoane, din toate domeniile, sunt afectate din această privință. Chiar dacă nu este o problemă specifică mediului dentar, am ales să o pun in acest top, deoarece are importanță **URIAȘĂ**.

Mulți dintre noi am auzit de acest concept, și chiar credem că îl aplicăm. Dacă te-aș întreba în momentul de față “Îți asumi 100% responsabilitatea acțiunilor tale ?” cel mai probabil mi-ai răspunde că “Da” . Iar dacă te-aș întreba “ Ce înseamnă de fapt pentru tine acest lucru?” , sunt aproape sigur ca nu mi-ai da un raspuns concret.

Răspunsul e unul cât se poate de simplu : dacă te plângi sau dai vina pe altcineva pentru rezultatele tale, atunci nu îți asumi responsabilitatea 100% . Te pune un pic pe gânduri, nu ? În toți acești ani , acesta e de departe cel mai important lucru pe care l-am învățat.

Am auzit colegi plângându-se de lipsa pacienților, de treaba pe care o face asistenta, de medicul pentru care lucrează sau orice altceva ce îi nemulțumea în ziua respectivă. Am realizat că dacă întâmpin o problemă, trebuie să mă ocup de ea ; nimeni altcineva nu o va face în locul meu.

Am auzit că se spune că tot ceea ce ni se întâmplă este din vina noastră, pentru că avem o programare mentală de așa natura încât atragem in viața noastră tocmai lucrurile la care ne gândim cel mai mult. Suntem managerii propriilor noastre vieți și suntem responsabili de felul în care ne ocupăm de acest lucru. Scuzele sunt foarte la îndemână când ne explicăm de ce nu am făcut ceea ce trebuia.

Aici este vorba de integritatea ta. Tu îți ții promisiunile ? Sau le incalci pentru că ai o “scuză bună” ? Să îți dau un exemplu : dacă cineva ți-ar spune că îți va da 1 milion de euro, dar trebuie să fii la o oră exactă , într-un anumit loc, ai fi acolo ? Nici măcar un minut întârziere. Ai ajunge la timp ? Eu cred că ai fi acolo cu o zi înainte.

Top 10 greșeli in managementul dentar și cum să le eviți

Acesta este un exemplu extrem, dar sunt convins că dacă locul întâlnirii ar fi undeva în Africa, tot ai ajunge la timp. Și atunci , sunt convins că poți ajunge la timp la o întâlnire,că poți ajunge la timp la o ședință, ca poți face orice îți planuiești să faci.

Prea multe promisiuni încălcate , nu doar că îi face pe oameni să își piardă încrederea în tine, dar totodată te fac să îți pierzi și respectul de sine. Cu cât îi dezamăgești pe ceilalți, cu atât mai mult te dezamăgești pe tine.

Începi să te privești ca pe o persoană care “nu poate” și care îi dezamăgește pe ceilalți. Acest lucru se întâmplă în subconștient și nici măcar nu îți dai seama. Dar odată ce îți pierzi încrederea în tine, nici măcar nu mai încerci . Ceva în interiorul tău se teme de eșec, mai ales dacă ai de făcut un lucru dificil ; apoi te retragi în zona de confort , unde nici un risc nu este permis.

Așa se întâmplă cand dentiștii ajung să facă aceleași trei manopere cât e ziua de lungă , apoi se plâng că sunt plictisiți și că productivitatea lor este mică. Cel mai rău în stomatologie este faptul că nu avem un șef care să ne facă un review al performanței anuale. Să fim criticați nu este plăcut, dar din momentul în care obiceiurile proaste se înrădăcinează , nici nu ne mai dăm seama că ne este afectată grav productivitatea. Poți să eviți această capcană numai dacă îți promiți că renunți la a da vina pe altcineva si la a te plânga. În loc să te plângi , concentrează-te pe ceea ce poți face să rezolvi lucrurile ce te nemulțumesc și canalizează-ți energia în această direcție.

Conducătorii acționează și rezolvă lucrurile. Fii un exemplu de urmat pentru toți cei din jurul tău.

Să îți fie frică de schimbare

Lipsa responsabilității ne conduce la cea de-a doua greșeală și anume frica de schimbare .

Deja am spus că oamenii care nu își asumă responsabilitatea , își pierd încrederea în sine. Apoi, în mod subconștient, evită să se pună în situații riscante să nu dea curs unui posibil eșec. De exemplu, să presupunem că clinica ta nu este la nivelul la care ar trebui să fie sau la care poate să fie. Într-un fel sau altul, ți-ai dat seama de principalul motiv pentru care este așa. Probabil nu ai abilități de vânzare sau nu ai destule resurse financiare. Dacă ți-e teamă de orice este nou , nu îți vei rezolva niciodată problema, chiar dacă ți-ai dat seama care este și cât de important e să o rezolvi. Întotdeauna vei vedea ca ceva poate merge greșit când vei incerca sa faci o schimbare majora ,spre exemplu colegii sau angajații nu vor agreea schimbarea , sau chiar pacienților nu le va plăcea.

Îți imaginezi, cuprins de aceasta teamă, că asistenta ar putea să își dea demisia, ba chiar unii pacienți să renunțe la serviciile tale.

Totusi, cel mai mare lucru pe care am putut să îl învăț și de care țin cont într-o asemenea situație este că “cel mai mare risc este să nu îți asumi nici un risc” . Ceea ce înseamnă că nefăcând nimic sau măcar încercând este cu mult mai riscant decât să implementezi o schimbare.

Să fim serioși, daca ai un cabinet dentar, tu trebuie să conduci acel cabinet ; echipa așteaptă de la tine siguranță, confort și viziune ; chiar dacă nu vor să își facă munca mai grea învățând ceva nou, nu te vor respecta ca lider dacă ignori problemele evidente.

Până și asociat dacă ești, tot ca lider vei fi privit de echipa ta. Tu stabilești ritmul și tonul lucrului în cabinet. Dacă vrei respect, trebuie să îl câștigi și având grijă de

Top 10 greșeli in managementul dentar și cum să le eviți

neajunsuri este un prim pas în acest sens. Paralizia acțiunii, din cauza fricii de a schimba ceva, te va ține în spate mereu.

Să nu ai un mentor

În realitate , ai de ales între 3 opțiuni :

- să stagnezi
- să îți dai seama singur prin procedeul încercare / eroare
- să înveți de la cineva care știe cum să facă ce vrei tu să faci

Practicarea stomatologiei poate fi foarte izolantă ; mulți dintre noi suntem singuri în cabinetul dentar. Lucrăm în cabinete cu un singur scaun , și din când în când mai mergem la câte un curs sau mai vorbim cu un prieten.

Dar cine știe cât de sigură este acea informație ?

Un mentor este cineva care știe cum să facă ceea ce vrei tu să faci , dar totodată e dispus să te și învețe . Nu prea contează ce știe o persoană , atâta timp cât nu împărtășește acea informație, nu?

Fiecare program de dezvoltare personală pune accent pe importanța extremă a acestui lucru ; totuși, câți dentiști cunoști care au un mentor ? Sau mai mulți ? Poate pe cineva pentru aptitudinile medicale și pe cineva pentru cele antreprenoriale ? Sunt două lucruri total diferite, dar deosebit de importante .

De ce să nu cauți un pic de ajutor ? Găsește-i pe cei mai buni și învață de la ei. Nu trebuie să urci fiecare treaptă a scării. De ce să nu sari direct în top ? De ce să nu înveți de la cei mai buni ? De ce să pleci de la teribil, apoi mediocru, apoi ok, apoi bun, apoi grozav, apoi fantastic în următorii 20 de ani , când poți învăța cum fac cei mai buni și ajungi și tu acolo în următorul an ?

Top 10 greșeli in managementul dentar și cum să le eviți

Orice ai studia, alege-ți cea mai bună educație in domeniu, apoi lucrează cu cei mai buni din industrie. De ce să începi de jos și să-ți îmbunătățești o gramadă de obiceiuri proaste înainte să devii foarte bun ?

Este o vorbă care circulă în stomatologie : “cea mai bună metoda să ...” . Sigur există această noțiune și in practică . Atunci de ce să nu afli care sunt aceste metode și să le adopți și tu chiar acum?

Poți să mergi la orice nume pe care îl respecti din stomatologie. Poți vizita câțiva specialiști și să vezi cum fac ei diverse lucruri, sau te poți duce cu întrebările pregătite deja.

Mulți dintre acești specialiști apreciază când cineva vine in vizită. Pot să îți arate de ce anume sunt în stare , iar în schimb pot câștiga niște recomandări din partea ta.

Să nu ai un vis și un plan

Primul lucru asupra căruia trebuie să te decizi înainte să ceri sfaturi , este ce fel de cabinet ai vrea să ai . Nu are nici un sens să înveți ceva ce nu vrei să faci.

Cum te decizi la care specialiști să mergi ? Vrei să înveți să scoți măsele de minte ? Sau să începi să faci estetică ? Vrei să îți dezvolti cabinetul ? Vrei să îți iei un asociat ? Vrei să câștigi mai mult și să lucrezi mai puțin ? Oricare ar fi dorința ta, o să vrei să stai de vorbă cu cineva care face cu succes ceea ce vrei tu să faci.

Deci, ce vrei să faci ? Cum arată cabinetul perfect pentru tine ? Dacă ai avea o baghetă magică cu care să îl poți face exact așa cum ai vrea, cum ar arăta ? Cât de mare ? Câte scaune ? Cât încasează pe an ? Ești asociat cu cineva ? Parteneri ? Câte zile pe săptămână lucrezi ? Câte săptămâni îți iei liber pe an ?

Top 10 greșeli in managementul dentar și cum să le eviți

Singurul mod în care poți realiza cabinetul visurilor tale este să începi prin a defini caracteristicile exacte ale acestuia. Pune-le pe hârtie. Apoi conștientizează unde te afli acum și cât de mare este decalajul. Vezi de unde poți începe.

Un plan nu este altceva decât un "to do list" . Împarte în pași de la 1 la 50 (spre exemplu) , lucrurile pe care le ai de făcut să ajungi unde vrei tu să ajungi. Urmarești indeaproape pașii , ca și cum ai face o prajitură după o rețetă.

Poți să aduci schimbări planului pe parcurs , atât timp cât ai o idee mai bună , ceea ce e foarte probabil să se întâmple când te pui în mișcare.

Orice mintea poate concepe și crede, se poate realiza. Cred că acest citat este a lui Napoleon Hill. În orice caz, acum este etapa planuirii. Al cui cabinet îl admiri ? Al cui stil de viață îți place ? Dacă ei au reușit, tu de ce nu ai putea ? Pune în scris unde vrei să ajungi , găsește-ți mentorii care să te ajute și trăiește-ți viața așa cum vrei.

Prima oară este gândul ; apoi organizarea aceluia gând în idei și planuri ; apoi transformarea planurilor în realitate. După cum vezi, începutul este în imaginația ta.

Totul începe cu viziunea ta, imaginea din mintea ta a unui viitor mai bun.

Să nu oferi opțiuni variate de tratament

Cabinetul tău este unul de top , iar tu ești o persoană excelentă de vânzări ? Faci manoperele aproape perfect iar pacienții își permit prețurile tale ? Dacă da, atunci poți ignora această secțiune.

Noi restul, trebuie să ne acomodăm. De fapt , o slăbiciune a facultății este ideea că ne învață că toți putem fi în top , ceea ce nu este adevărat. Din principiu, nu putem fi toți în top, nici măcar nu suntem toți în medie. Jumătate din noi vor fi mereu sub medie, indiferent de situație.

Top 10 greșeli in managementul dentar și cum să le eviți

Cei mai mulți dintre noi nu vom avea pacienți foarte bogați , dar nici extrem de săraci încât să nu își permită o periuță de dinți. O să avem ca pacienți oameni medii cu resurse financiare medii ; unii puțin sub medie, alții puțin deasupra. Dar ce vor acești oameni ? Ei vor opțiuni.

Opțiunile sunt bune, pentru că poți salva o grămadă de timp, evitând să vorbești despre ceva ce nu îl interesează pe pacient. Cu cât mai repede afli ce îți doresc, cu atât mai repede poți face un plan de tratament adecvat. Multe programe de management te învață că ar trebui să fii în stare să îți vinzi manoperele tale cele mai bune , iar dacă nu poți înseamnă că încă nu ți-ai demonstrat valoarea. Dar ar trebui să ne gândim că o mamă singură cu 2 copii care tocmai și-a pierdut jobul, nu caută asemenea servicii, cel puțin nu până se pune pe picioare.

Pe de altă parte , dacă nu aduci în discuție și posibilitățile mai bune și totodată mai scumpe de tratament (pentru că ești de părere că nimeni nu le vrea) , ai putea să ratezi unii pacienți care ar accepta. Unii oameni vor ceea ce e mai bun, și sunt dispuși să plătească pentru asta.

Dar cel mai bun lucru atunci când vine vorba de a oferi o gamă de opțiuni este că cea din mijloc pare rezonabilă,atât ca și cost cât și ca performanță.

De exemplu, să presupunem că faci o mulțime de obturații. Să mai presupunem și că ești un pic frustrat din cauza raportului timp / costuri. Ce poți face este să mărești costul obturațiilor din compozit , dar în același timp să oferi o variantă mai scumpă și una mai ieftină.

Să zicem că cineva are de făcut 2-3 obturații. Poți să îi oferi 3 variante de tratament : obturație cu ciment glassionomer, care este cea mai ieftină, nu este durabilă și are o suprafață rugoasă ; obturație de compozit , care arată mai bine, se leagă chimic de dinte , dar este un pic mai scumpă decât prima variantă ; incrustație, care este cea mai durabilă și arată cel mai bine, la un preț pe măsură.

Top 10 greșeli in managementul dentar și cum să le eviți

Pot să îți spun , că dacă te afli într-un cabinet obișnuit, marea majoritate alege varianta de mijloc. Dar, dacă omiți varianta 3, varianta 2 o să pară scumpă ; de aceea, este foarte important să o precizezi , chiar dacă doar 10% o să o accepte. În plus, o să te bucuri când dai peste cineva din acei 10% , pentru că nu știi niciodată pe cine ai ca pacient.

Odată ce ai aflat ce variantă au ales, poți controla timpul pe care îl petreci în etalarea unor eventuale opțiuni de tratamente viitoare. De ce să faci încă o programare pentru prezentarea de caz, cu poze, modele de studiu pentru mama cu 2 copii de mai sus , dacă nu este interesată momentan ? Pe de altă parte, de ce să nu vorbești de incrustații cu un tip îmbrăcat cu blugi si tricou, dacă acesta apreciază, vrea și își permite ce este mai bun pentru el ?

Să “nu ai timp”

Dacă ai impresia că ești aproape mereu într-o criză de timp fără scăpare , să știi că sunt metode de a scăpa de acest sentiment.

Un prieten chirurg mi-a spus recent că dentiștii sunt atât de ocupați încercând să facă bani, încât nu au niciodată timp să învețe cum să facă bani “pe bune” .

O altă idee adusă în discuție a fost cât de mulți studenți au cunoștințe așa de ample într-un domeniu , dar o lipsă extraordinară de perspectivă. Spre exemplu, știu atâtea despre biochimie sau fiziologie, dar nu au o perspectivă clară, creativitate sau chiar personalitate.

De unde să începi când alergi de dimineață până seara ? Primul lucru pe care trebuie să îl faci în organizarea ta este să îți îei liber o zi pe săptămână din cabinet. Să fim serioși, doar nu vrei să iei timp din cel dedicat familiei, sportului, dezvoltării personale

Top 10 greșeli in managementul dentar și cum să le eviți

sau chiar hobby-urilor. O să mărești un pic timpul alocat organizării și managementului cabinetului , cel puțin până începe să funcționeze cum ar trebui.

Sau cel puțin, ia-ți jumătate de zi pentru început. Sau dacă nu vrei să faci asta pentru a nu scădea încasările, condensează-ți celelalte zile și execută același volum de lucru într-un timp mai scurt.

Locuiești aproape de locul unde muncești ? Există vreo cale să micșorezi semnificativ timpul alocat drumului zilnic ? Imaginează-ți că există posibilitatea de a salva zilnic cel puțin 30-60 minute din acest motiv.

Trebuie să lucrezi la îmbunătățirea afacerii tale , parte din timpul tău alocat muncii. O să fie o experiență inedită, dacă nu ai mai făcut-o până acum. Poți să îți rezolvi micile probleme sâcâitoare , una câte una.

Cabinetul tău se va îmbunătăți simțitor când iei o gură de aer rece și începi să te ocupi de toate aceste mici probleme si ajustări pe care vrei să le faci de ceva timp.

După ce rezolvi câteva probleme, rămâne să alegi ce vei face cu această zi. O poți folosi să îți îmbunătățești în continuare cabinetul, sau unele manopere ; poți petrece timp cu familia, îți poți dezvolta hobby-urile, poți face sport, etc.

Asta e libertate. Dar începe cu decizia îndrăzneță de a-ti lua liberă acea zi. Poți oricând să revii la vechiul program,dacă te răzgândești .

Să te bazezi numai pe “speranța” că pacienții vor plăti

Acesta e cel mai dureros lucru pentru toți. Toți am avut încredere în cineva , la un moment dat ; am pus suflet să executăm o lucrare foarte bună iar apoi acel “cineva” a găsit nu știu ce fel de scuze pentru a nu ne plăti.

Top 10 greșeli in managementul dentar și cum să le eviți

Este o insultă personală , din mai multe puncte de vedere. În primul rând, pierdem o grămadă de bani. Am pierdut timp, cheltuielile comune oricărui caz, cheltuielile cu laboratorul (dacă este cazul) . Deci dacă nu ne plătesc, nu numai că nu câștigăm bani, dar trebuie să și plătim din buzunarul nostru anumite cheltuieli.

Dar mai important, afectează felul în care ne privesc oamenii. Când suntem tratați astfel, suntem răniți și psihologic. Ne pierdem din entuziasm și din dragostea pentru meseria noastră. S-a profitat de noi într-un mod în care nu se tratează o ființă umană și ne împietrește fără ca măcar să ne dăm seama.

Dacă nu ne protejăm de pacienți care profită de noi , și dacă acest lucru se întâmplă în mod repetat, devenim foarte cinici și încetăm să mai avem încredere în oameni ; aproape că ne așteptăm de la început să ne dezamăgească. Acest lucru ne face apoi să ne pierdem atitudinea pozitivă și buna intenție, fapt ce îndepărtează oamenii de noi.

Soluția la această problemă este un aranjament financiar adecvat , semnat de pacient, înainte de începutul tratamentului. Dacă tratamentul este prea scump, trebuie să aleagă altceva, să amâne pentru moment, sau să caute alternative financiare, **ÎNAINTE** să începem să lucrăm.

Nu este vorba despre a spune sau a face ceva deranjant. Doar ne asigurăm că nu ne punem pacienții în situația de a nu fi în stare să plătească. Ei nu vor să te dezamăgească, dar dacă nu au habar cât o să îi coste tot tratamentul, nu sunt de învinuit.

Acest lucru nu este negociabil ; avem nevoie de un aranjament financiar solid înainte să ne apucăm de lucru. Există multe politici financiare, dar punctul principal este că pacientul trebuie să știe costurile înainte să începem. Orice aranjament financiar ai face cu pacienții, suma este mai puțin importantă. În cazul în care au asigurare, să plătească ei și apoi să își aștepte decontul de la asigurator.

Să subestimezi “valoarea” unui pacient

Când vine vorba de conflicte, mulți medici sunt de neclintit în fața unei neînțelegeri referitoare la factură. Ei stabilesc prețurile iar pacientul trebuie să plătească. Dacă pacientul obiectează sau nu plătește tot, nu se discută . Acești medici nu cred ca au idee câți bani aruncă pe fereastră, pentru că în majoritatea cazurilor când apare o mică neînțelegere, este vina cabinetului.

Cât valorează un pacient pentru cabinetul tău ? Sunt diferite formule pentru a afla acest lucru. Unii spun că e raportul dintre încasările anuale și numărul de pacienți noi care vin într-un an. Alții aproximează cam câte consultații, radiografii, igienizări și obturații sau coroane ar avea nevoie pacientul în următorii 10 ani. Oricum ar fi, se ajunge la o sumă destul de mare. Dar să nu uităm că fiecare pacient vine de obicei cu familia, prietenii sau colegii de muncă. Deci dacă pierzi un pacient, pierzi toți acești oameni. Gândește-te de două ori dacă, sau pentru ce te cerți cu un pacient.

Ai grijă ca oamenii care se ocupă de încasări să înțeleagă acest lucru. Încasarea banilor este foarte importantă, dar pierderea unui pacient pentru o mică neînțelegere nu este un câștig, chiar dacă banii în discuție se recuperează.

De câte ori ești pus într-o asemenea situație, care de obicei înseamnă că prețul e mai mare decât s-a gândit pacientul, poți spune pacientului să îți plătească cât ii dictează conștiința ; cât crede el că e corect, o să fie bine.

Dacă cineva încearcă pur și simplu să ne tragă în piept, trebuie să luăm atitudine. Dar, exceptând acest caz, trebuie să fim conștienți că pot exista neînțelegeri. Tuturor cred că ni s-a întâmplat să întâmpinăm o mică problemă atunci când am cumpărat câte ceva, și sigur am apreciat când cineva a ascultat versiunea noastră și a fost dispus să rezolvăm cumva problema.

Top 10 greșeli in managementul dentar și cum să le eviți

Ca fapt divers, cercetările arată faptul că dacă ai o dispută sau o plângere cu o companie și ei se ocupă de tine într-un mod care te mulțumește, pe viitor vei fi și mai loial acelei companii , pentru că acum știi ceea ce fac când ceva nu merge bine.

Să impui reguli bazate pe dorințele și părerile pacienților

Te-ai gândit vreodată să îți schimbi politica financiară , dar nu ai facut-o din cauza unui grup de pacienți mai pretențioși? Îți este frică de eventualele plângeri cauzate de eventualele schimbări în bine pentru cabinetul tău?

Bine, acum nu poți ignora total aceste plângeri pentru că uneori pot fi întemeiate, și de obicei mulți pacienți le gândesc dar puțini sunt aceia care le și spun.

Problema apare atunci când îți bazezi întreaga politică financiară ce va fi acceptată de 90% din pacienți , pe acei 10% care foarte probabil nu vor fi de acord cu ea.

Cum faci să treci de această chestiune ? Trebuie să fii pregătit ca acei 10% să plece. Acest lucru contrazice probabil tot ceea ce ai auzit până acum. Știi cât de greu și scump este să atragi pacienți noi. Știi că păstrarea unui pacient este la fel de importantă ca atragerea unuia nou. Știi ca pierderea unui pacient înseamnă și pierderea altor pacienți atașați lui. Știi ca valoarea unui pacient poate fi imensă. În mod normal, pierderea unui pacient contrazice tot ceea ce am zis până acum.

Totodată, dacă te confrunți cu programări anulate, oameni indignați de valoarea serviciilor și o lipsă de control asupra aspectelor financiare, atunci ceva trebuie făcut. Ține minte că riscul cel mai mare este lipsa oricărui risc.

Dă dovadă de fermitate, realizează că munca ta este valoroasă și că de acum încolo dacă vei face ceva, vei fi plătit pentru acel lucru. Asta înseamnă stabilirea unor aranjamente financiare (voi vorbi despre asta într-un material viitor) chiar înainte de a începe treaba, oricât de nerăbdător ai fi în acest sens.

Top 10 greșeli in managementul dentar și cum să le eviți

Dar ce se întâmplă cu cei 10% ? Vor pleca ? Din păcate, probabil că nu. Foarte posibil să rămână și să te irite în continuare. Dacă îți era frică să faci o schimbare cu gândul la plecarea unor pacienți, află că extrem de puțini vor pleca, dacă ai făcut o treabă bună pentru ei până acum. Cei care vor pleca, oricum plecau cu următoarea ocazie când întârzi ai sau ceva. Apoi după un timp, vei spera că acest tip de pacienți vor pleca. Observi ironia ? Faci niște compromisuri pentru niște persoane care oricum te enervează.

Acest punct pare să contrazică punctul anterior despre valoarea unui pacient, dar nu o face. Acolo vorbeam despre problemele neașteptate ce pot apărea și importanța rezolvării lor, pentru a menține pacientul fericit în cabinet. Aici vorbesc despre faptul că trebuie să îți conduci cabinetul și că trebuie să faci niște schimbări ce se impun pentru a îmbunătăți mersul lucrurilor, chiar dacă nu vor fi pe placul tuturor pacienților.

Să fii un manager și nu un conducător

Acest punct e cel mai surprinzător, deoarece această prezentare reunește topul celor 10 greșeli de management. Acum spun că nu trebuie să fii un manager, ci un conducător !

Problemele de leadership sunt de obicei mult mai mari decât cele de management. Dacă ai angajat un manager de cabinet sau de clinică, ar trebui să încerci să te pui în locul lui. Așa o să ai ocazia să vezi cât de puțin management de cabinet știi, cât ești de pregătit să faci față diferitelor situații ; o să fii foarte bucuros să îi redai atribuțiile înapoi.

În timp ce managementul implică un anumit nivel de factor decizional, leadership-ul se bazează exclusiv pe asta. Leadership-ul determină schimbările majore. Ar trebui să ne extindem ? Ar trebuie să renovăm ? Să schimbăm locația ? Să mai angajăm oameni, să ne creștem prețurile ? Ar trebui să avem o întâlnire cu tot personalul să discutăm

Top 10 greșeli in managementul dentar și cum să le eviți

Încotro ne îndreptăm , ce dorim să facem sau să ne reevaluăm valorile și principiile cabinetului ? Toate acestea sunt chestiuni de leadership. Odată ce aceste decizii vor fi luate , managerul va găsi oameni noi, cele mai bune prețuri la echipamente și va implementa toate schimbările. Unele decizii sunt luate la nivel de management, cum ar fi găsirea celei mai bune persoane, dar decizia principală este dacă e sau nu nevoie de o nouă asistentă, spre exemplu.

Managementul poate fi delegat. Un manager competent poate avea grijă de chestiunile zilnice ale unui cabinet sau clinică, dar leadership-ul nu poate fi delegat adecvat. Dacă ești conducătorul echipei , depinde de tine să decizi ce conținut și formă vrei să ia cabinetul.

Liderul poate dubla traficul cabinetului. Un manager poate reduce costurile cu, să zicem , 1% . Să nu mă înțelegi greșit, managementul este important. În special, pentru că face munca pe care nu vrei să o faci tu. Dar mulți dentiști care încearcă să își managerieze cabinetul sfârșesc prin a face micro-management. Probabil ai auzit de acest termen, dar ce înseamnă de fapt ?

Micro-managementul se învâрте in jurul micilor detalii pentru că simți ca doar tu le poți face așa de bine. De obicei acest lucru duce la o situație în care angajații fac din ce în ce mai puține lucruri, pentru că oricum nu le fac bine. Le este teamă să încerce măcar să facă ceva, pentru că vor greși și vor avea de-a face cu DI Perfecționist. Este mai bine să lași acest lucru experților, decât să încerci măcar.

Încercarea ta ar induce o situație în care tu ar trebui să le faci pe toate. În schimb, nu ai prefera o situație în care, atunci când ai terminat lucrul la scaun, să fi terminat totodată și treaba pe ziua respectivă ?

Stai deoparte de munca de manager și implică-te în cea de leadership. Unul din avantajele creșterii traficului cabinetului (leadership) este ca îți poți permite să plătești un manager. Atunci nu mai trebuie să faci tu această treabă ; și cel mai probabil , ei o vor face mai bine.