

A EXCELÊNCIA É UM HÁBITO

"Nós somos o que fazemos repetidamente. A excelência não é um feito e sim, um hábito", já afirmava Aristóteles.

O mesmo se aplica à saúde bucal, prevenção, higienização..., motivo de capa desta edição da RGO. São decorrentes da habitualidade.

E também pode ser aplicado para quem deseja uma rota a perseguir para ter sucesso profissional.

Tanto no que se refere ao sucesso clínico como ao sucesso financeiro.

Somos atraídos repetidamente ou nos deixamos dominar, pelo "grande lance" e pela busca de uma rara oportunidade.

De comum em ambos, a realização de um "grande feito", para sermos considerados "excelentes".

Este atalho não existe (ou é muito raro).

O hábito da excelência é o caminho a ser trilhado.

AO CLIENTE - Tente habitualizar um atendimento diferenciado para seu cliente e uma busca permanente pelo novo (pelo que há de melhor e mais avançado para oferecer ao cliente).

Verá que seu consultório será outro.

Se é cético ao aqui afirmado, aceite um desafio e tome apenas 5 atitudes no seu consultório (logo notará mudanças):

- 1) passe a oferecer pelo menos uma das 3 especialidades TOP da Odontologia (Implantodontia, Ortodontia ou Ortopedia);
- 2) compre um LASER "terapêutico";
- 3) divulgue que também faz atendimento domiciliar;
- 4) use uma micro-câmera para mostrar e ampliar as necessidades de tratamento.

O custo médio de implantação para cada uma dessas atitudes, está em apenas 3 mil Reais (inclui curso de aperfeiçoamento e também o aparelho/equipamento necessário).

A editoria de marketing da RGO desenvolveu um levantamento a respeito, e possui detalhado para o profissional interessado (solicite pelo fone 51/3248-57-55 da revista/remessa grátis).

ATENDIMENTO - O traço comum nas 4 atitudes acima recomendadas, é o hábito da inovação, tendo como objetivo final o EXCELENTE ATENDIMENTO AO CLIENTE.

Este é o título do manual do colega e estudioso de marketing Roberto Caproni de Minas Gerais, que não pode faltar no seu consultório para balizar a excelência no trato interpessoal, constituindo-se na 5ª atitude recomendada acima.

O "show" deve começar, quando a atendente coloca a chave, pela manhã, na porta do consultório.

Ricardo Cauduro*



* Ricardo Cauduro é cirurgião-dentista e diretor científico da RGO.

*"Custa apenas
3 mil Reais
implantar uma
atitude de
diferenciação
e excelência"*