

CHEGAMOS AO FIM DE UM PROFISSIONAL

Uma das frases que mudou meu modo de pensar e agir, foi colocada pela empresa Quest de consultoria, ao afirmar "quem está em crise é o dentista e não a Odontologia".

Todos os dentistas que conheço e praticam um das três especialidades TOP (Ortodontia, Implantodontia ou Ortopedia), possuem micro-câmera, LASER, anestesia eletrônica..., aplicam os novos procedimentos estéticos de remodelamento do sorriso, fazem uma Endo automatizada, transitam em grandes mercados inesplorados/garimpam novos nichos de atuação, estão preocupados em dar um excelente atendimento ao cliente e possuem noções avançadas em marketing de relacionamento, estão ganhando cada vez mais dinheiro no consultório e com elevado padrão de sucesso profissional.

A Odontologia é uma grande carreira para esta minoria.

Por que, então, não utilizá-los como "benchmark" e seguir o padrão de sucesso.

Chegamos ao fim de um profissional. Viva o novo CD!

SAIBA MAIS - O Nobel português José Saramago, afirma que estamos diante do fim de uma civilização, onde todos os dias desaparecem espécies, idiomas, profissões... Os ricos são cada dia mais ricos (e os pobres mais pobres). Cada dia há uma minoria que sabe mais e uma maioria que sabe menos.

Diante da indiferença e da apatia sobre o futuro, Saramago exige consciência crítica, capacidade de indignação e inconformismo.

Procurando cumprir com sua missão diante deste quadro, a RGO não quer ficar indiferente nem apática, razão pela qual estamos lançando um projeto pioneiro, de compromisso com o sucesso profissional do CD.

Começaremos com um grupo de 100 dentistas (que primeiro manifestarem interesse), oferecendo-lhes consultoria com um plano estratégico competitivo para o consultório, que envolve:

- curso de uma especialidade "top" (Ortodontia, Implantodontia ou Ortopedia)
- fornecimento das principais tecnologias de ponta (LASER, micro-câmera, anestesia eletrônica...)
- aperfeiçoamento em novas técnicas e em como atender grandes mercados inesplorados (estética do sorriso, ronco, dor craniofacial, halitose...)
- definição de novos negócios e nichos (escolas particulares, empresas, casas geriátricas, atendimento domiciliar...)
- treinamento em prestar um "excelente atendimento ao cliente", com formação avançada em marketing de relacionamento (MBA).

O conjunto completo acima resumido pode ser denominado NOVO CD, constituindo-se numa solução integrada para o sucesso profissional, envolvendo 8 cursos/5 aparelhos, com consultoria e assessoria continuada.

A RGO fornecerá uma bolsa de estudos/aperfeiçoamento no valor equivalente a cerca de 10 mil Reais para cobrir todos os custos, podendo ser paga pelo CD em até 24 meses com valores fixos.

O objetivo é que ao final deste período, cada participante do projeto, esteja no lado da minoria que sabe mais, ganha mais... O pagamento das parcelas mensais de reembolso, servirá para incorporar mais profissionais sucessivamente.

FAÇA UM TESTE - Este número da RGO sobre traumatismos de face, serve para ilustrar como há novas oportunidades e nichos de atuação, que o dentista não releva. A crescente violência urbana (trânsito, quedas, agressões), está fazendo aumentar os casos de lesões faciais, onde cerca de 80% podem ser atendidas pelo próprio dentista clínico no consultório.

Quase metade dos casos apresentam traumatismos alvéolo-dentários (44,5%), necessitando de técnicas de colagem, reimplante...

Você possui cartaz, vídeo...? Faz palestra em escolas (59,1% acontece em jovens até 20 anos)...

Como afirmava o Comandante Rolim da TAM, "a melhor maneira de ganhar dinheiro é deixar de perdê-lo".

Ricardo Cauduro*



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

"A melhor maneira de ganhar dinheiro é deixar de perdê-lo"