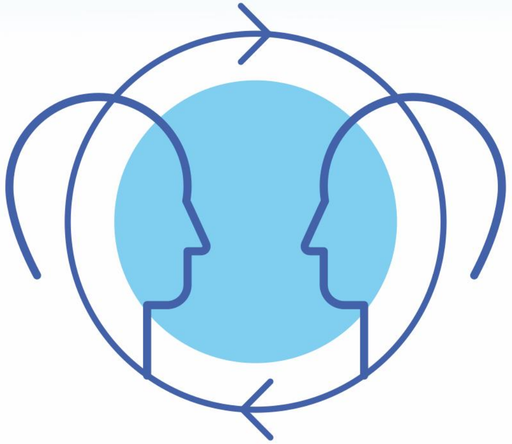
EFP European Federation of Periodontology

meridol®

10 MESSAGES CLÉS

POUR LIBÉRER LES BONS COMPORTEMENTS DE SANTÉ BUCCO-DENTAIRE



1. MESSAGER

En tant que dentiste ou hygiéniste dentaire, vous êtes porteur d'un **message.**

Soyez crédible, empathique et digne de confiance pour ÉTABLIR UNE COMMUNICATION EFFICACE.

2. ENVIRONNEMENT

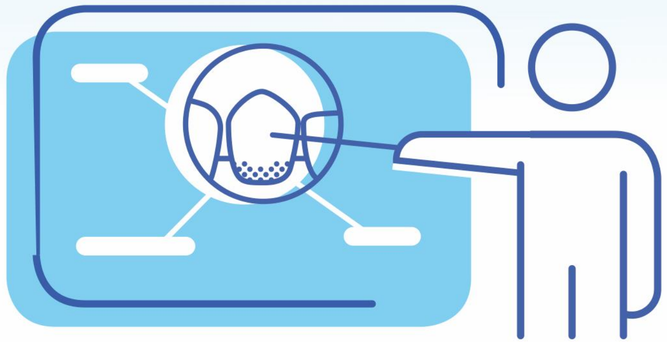
Créez un **environnement**
ACCUEILLANT ET SANS JUGEMENT.

Ecoutez activement les préoccupations de votre patient.
Une approche collaborative les responsabilise.

3. CONSEILS

Utilisez les **erreurs** pour inciter les patients à RESTER DANS LA BONNE DIRECTION.

Par exemple, recommandez des mesures préventives régulières et des visites chez les professionnels de la santé bucco-dentaires.



4. ACCENTUER

Rendre la prévention et le traitement des maladies de gencives **plus marquants** à l'aide de visuels, de démonstrations et d'explications claires et faciles à comprendre.

MONTREZ À VOS PATIENTS À QUOI RESSEMBLENT LES PROBLÈMES DE GENCIVES ET COMMENT ILS PEUVENT ÉVOLUER.

5. MOTIVIERUNG

Motivez vos patients AVEC DES INFORMATIONS QUI LES PRÉPARENT aux discussions sur la prévention des problèmes de gencives.

Partagez du matériel éducatif, des vidéos ou des témoignages d'autres patients qui ont réussi à prévenir leurs problèmes de gencives.

6. APPEL

Faites appel aux ÉMOTIONS DU PATIENT en mettant en évidence l'inconfort, l'irritation et l'éventuelle mauvaise haleine causés par les problèmes de gencives ainsi que les inconvénients de leurs traitements, comparés aux avantages de la prévention.

Mettez également L'ACCENT SUR LE SOULAGEMENT ET LA SATISFACTION QUI ACCOMPAGNENT UN SOURIRE SAIN.

7. NORMES

Tirer parti **des normes** sociales
POUR INFLUENCER LE COMPORTEMENT DES PATIENTS.

Par exemple, vous pouvez mentionner la prévalence des problèmes de gencives dans le groupe d'âge de votre patient et souligner l'importance d'un mode de vie sain.

8. ENGAGEMENT

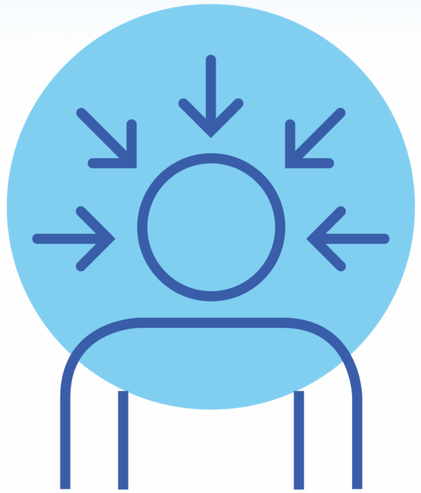
Encouragez les patients à **s'engager** dans des mesures préventives et des plans de traitement.

Demandez à vos patients de vous montrer leur ENGAGEMENT et FIXEZ DES OBJECTIFS PRÉCIS.

9. AVANTAGES

Offrez à vos patients des **avantages** pour LES MOTIVER à suivre des mesures préventives et des plans de traitement.

Ces avantages pourraient inclure des félicitations, des récompenses et conduire à des économies futures.



10. ESTIME DE SOI

Faites appel à l'estime de **soi** des patients.

Expliquez à vos patients comment le maintien d'une bonne hygiène bucco-dentaire et la prévention des problèmes de gencives peuvent RENFORCER LEUR CONFIANCE EN SOI et leur BIEN-ÊTRE.

10 MESSAGES CLÉS POUR LIBÉRER LES BONS COMPORTEMENTS DE SANTÉ BUCCO-DENTAIRE

EFP European Federation of Periodontology

meridol®