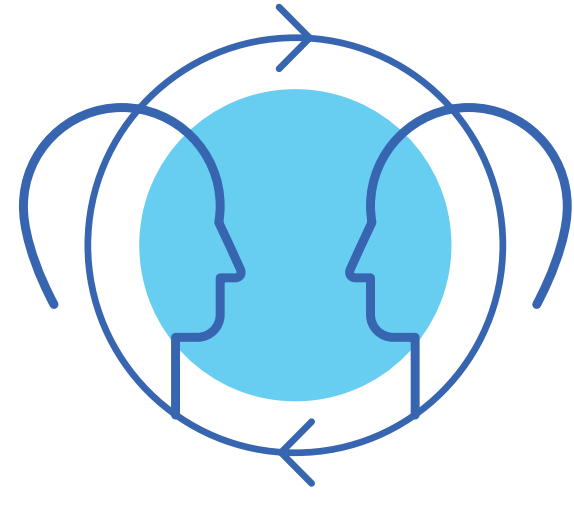


10 MESSAGES CLÉS

POUR LIBÉRER LES BONS COMPORTEMENTS DE SANTÉ BUCCO-DENTAIRE



1. MESSENGER

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**.



CRÉDIBLE



EMPATHIQUE



COMMUNICATION EFFICACE

2. ENVIRONNEMENT

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

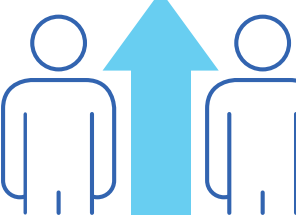
Ecoutez activement les préoccupations de votre patient. Une approche collaborative les responsabilise.



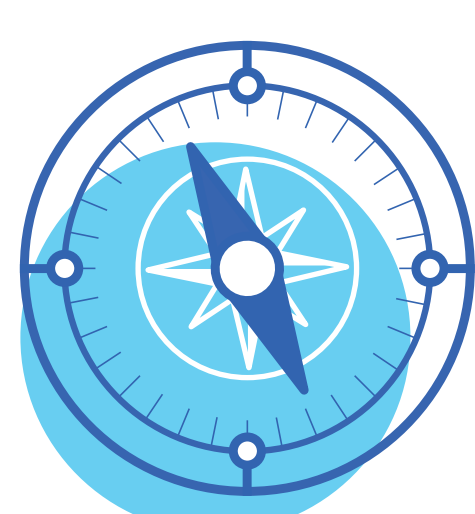
COMPRÉHENSION DES PATIENTS



EXPLORATION DE LEURS CONNAISSANCES



APPROCHE COLLABORATIVE



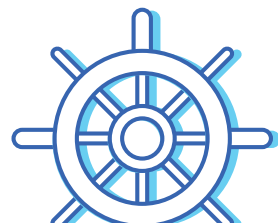
3. CONSEILS

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.



MESURES PRÉVENTIVES RÉGULIÈRES



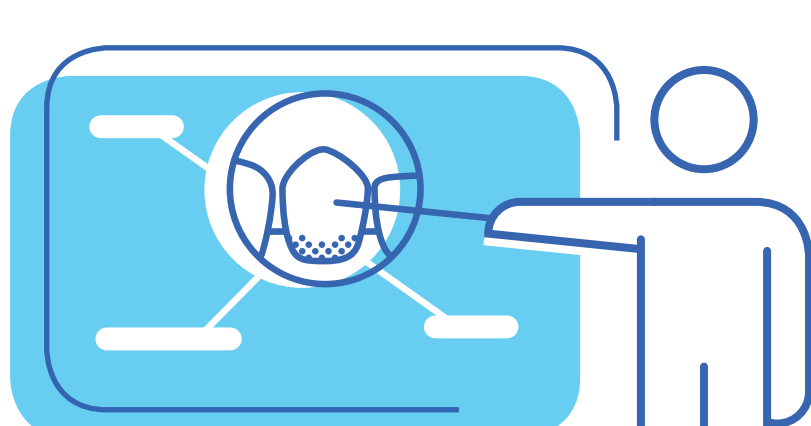
BONNE ORIENTATION



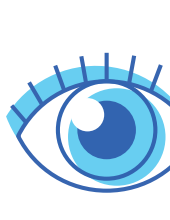
VISITES CHEZ UN PROFESSIONNEL DE SANTÉ BUCCO-DENTAIRE

4. ACCENTUER

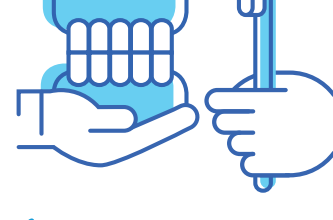
Rendre la prévention et le traitement des maladies de gencives **plus marquants** à l'aide de visuels, de démonstrations et d'explications claires et faciles à comprendre.



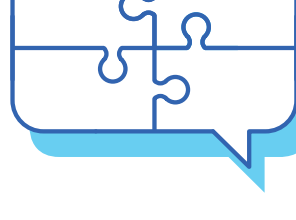
MONTREZ À VOS PATIENTS À QUOI RESSEMBLENT LES PROBLÈMES DE GENCIVES ET COMMENT ILS PEUVENT ÉVOLUER.



SUPPORTS VISUELS



DÉMONSTRATIONS



EXPLICATIONS SIMPLES ET CLAIRES



5. MOTIVATION

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.



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES



VIDÉOS



TÉMOIGNAGES DE RÉUSSITE

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.**



ÉMOTIONS DU PATIENT



INCONFORT



SOULAGEMENT ET SATISFACTION



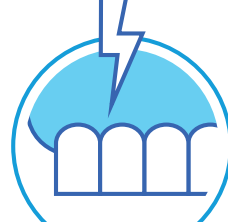
7. NORMES

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.



COMPORTEMENT DU PATIENT



PROBLÈMES DE GENCIVES



CONTRÔLES RÉGULIERS

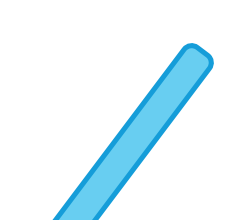
8. ENGAGEMENT

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.**



VERBALEMENT



PAR ÉCRIT



FIXER DES OBJECTIFS SPÉCIFIQUES



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.



ÉCONOMIES



RÉCOMPENSES

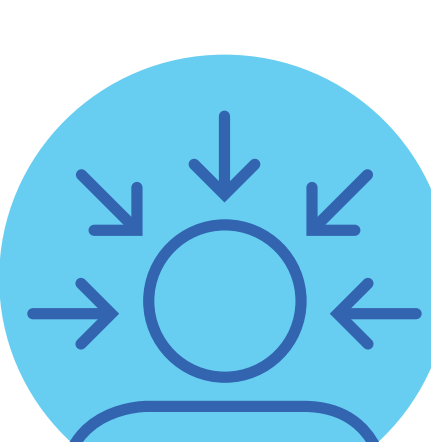


FÉLICITATIONS VERBALES

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 **RÉNFORCER LEUR CONFIANCE EN SOI** et leur **BIEN-ÊTRE**.



CONFIANCE EN SOI



SOURIRE ÉCLATANT DE SANTÉ



BIEN-ÊTRE

