

Liste de vérification à suivre pour un traitement par gouttières transparentes réussi

Voici un aperçu des étapes abordées dans cette liste de vérification :

1. S'enregistrer en tant que client
2. Préparer votre cabinet
3. Traiter votre premier patient
4. Privilégier les gouttières dans votre cabinet
5. Répartir les responsabilités de l'équipe
6. Faire la promotion de vos services auprès de votre clientèle

Si vous venez de découvrir ClearCorrect, commencez par le commencement et suivez chaque étape. Si vous avez déjà traité quelques cas, vous pouvez sauter certaines étapes. Ne vous laissez pas dépasser ! Vous pouvez y arriver. Procédez pas à pas. Peu importe l'étape du processus à laquelle vous vous trouvez, nous espérons que ce guide vous aidera à améliorer votre pratique.

1. S'ENREGISTRER EN TANT QUE FOURNISSEUR

- Enregistrez-vous** sur clearcorrect.com.
- Connectez-vous au portail praticien** sur dr.clearcorrect.com et familiarisez-vous avec son contenu.
- Regardez** la liste de lecture les *Bases de ClearCorrect* sur YouTube.
 - Si vous êtes nouveau dans le domaine de l'orthodontie, visionnez également les *Bases de l'orthodontie*.
- Visitez notre Centre d'assistance** sur support.clearcorrect.com et familiarisez-vous avec son contenu. C'est ce que vous devrez consulter en premier chaque fois que vous aurez des questions.
- Faites connaissance avec votre responsable de secteur.** Dites à votre secrétaire de s'attendre à recevoir un appel d'un représentant de ClearCorrect dans les jours suivant votre inscription. Vous pouvez également nous contacter à l'aide du numéro de téléphone présent dans la barre latérale du portail des praticiens.

2. PRÉPARER VOTRE CABINET

- Rassemblez le matériel.** Vous devrez disposer d'un moyen de prendre des photos et de les télécharger en haute qualité.
 - Appareil-photo ou smartphone
- Pour capturer la dentition de vos patients, vous aurez aussi besoin d'un scanner intraoral ou:
 - Matériau d'empreinte en PVS
 - Porte-empreinte en plastique

Nous n'acceptons pas les empreintes réalisées avec des alginates, les modèles en plâtre ou les porte-empreintes en métal.

- Préparez le placement des taquets.** Vous n'aurez peut-être pas besoin de cela immédiatement, mais lorsque vous rencontrerez des cas plus complexes, vous aurez probablement besoin de fixer des **taquets**. Visualisez *Comment positionner des taquets*.

- Préparez-vous à réaliser une RAI (Réduction amélaire interproximale) ou stripping.** Vous aurez probablement besoin de fournitures pour la RAI. Visualisez [Comment réaliser une RAI](#).
- Établissez le prix.** Les frais de traitement pour un patient dépendent de la complexité du traitement et de ce que le marché peut supporter. Assurez-vous de vous faire une marge de profit durable. En choisissant le traitement Illimité, les frais restent prévisibles. En choisissant le traitement Flex, vous pouvez réaliser une économie initiale, mais prévoyez une marge pour pouvoir avoir recours à des révisions, des remplacements et des dispositifs de contention - ou informez votre patient que des frais supplémentaires pourraient venir s'ajouter.
- Inscrivez-vous à une formation en ligne ou à un atelier en direct.** Ce n'est pas obligatoire mais vivement recommandé. ClearCorrect offre des crédits de formation continue pour un éventail de formations sur différents sujets relatifs aux gouttières transparentes. Ces formations répondent à la plupart des questions fréquentes que reçoivent nos équipes d'assistance. Contactez votre représentant [ClearCorrect](#) ou [Straumann](#) pour connaître les prix et les options de votre région

3. TRAITER VOTRE PREMIER PATIENT

- Commencez par un cas simple. Recherchez des problèmes mineurs qui peuvent être corrigés en moins d'une douzaine d'étapes, sans encombrement majeur qui pourrait nécessiter une [réduction amélaire interproximale \(RAI\)](#) ou des déplacements difficiles qui pourraient nécessiter des [taquets](#). Les dents antérieures sont plus faciles à corriger que les dents postérieures, et une inclinaison est plus facile qu'une extrusion ou une rotation. Il peut être plus facile de commencer par un membre de votre personnel, de votre famille ou vous-même.
- Obtenez le consentement éclairé.** Tout patient doit lire et signer un formulaire de consentement éclairé. Assurez-vous qu'il comprenne ces points importants :
 - Vous, le praticien, êtes responsable des soins.
 - ClearCorrect fabrique les gouttières en fonction de votre prescription.
 - Les patients doivent vous contacter en cas de question ou d'inquiétude.
 - Tout traitement orthodontique comporte des risques.
 - Personne ne peut garantir un résultat concluant.
 - Les gouttières doivent être portées en permanence, 22 heures par jour, tous les jours.
 - La plupart des gens auront besoin de dispositifs de contention après avoir terminé leur traitement.
 - Des frais supplémentaires peuvent s'ajouter pour les révisions, les remplacements ou les dispositifs de contention.
- Prenez des photographies, des empreintes ou des scans.** Visionnez [Comment prendre des photographies et des radiographies](#) et [Comment prendre des empreintes en une étape](#).
- Soumettre votre prescription.** Visionnez [Comment soumettre un cas](#).
- Examinez et approuvez la configuration du traitement.** Visionnez [Configurations de traitement](#).
- Apprenez à votre patient comment porter et entretenir ses gouttières.** Les instructions sont imprimées au dos de chaque paquet de gouttières. Il est absolument essentiel que votre patient comprenne l'importance de porter ses gouttières en permanence. C'est le facteur le plus important dans la réussite du traitement.

- Donnez à votre patient deux ensembles de gouttières et vérifiez ses progrès à chaque consultation.** Visionnez *Consultations de suivi et révisions*.
- Effectuez un suivi avec des dispositifs de contention après le traitement.** Visionnez *Contention*.
- N'ayez pas peur de demander de l'aide.** Depuis le portail praticien (dr.clearcorrect.com) ou depuis le Centre d'assistance (support.clearcorrect.com), cliquez sur le bouton vert « Aide » situé dans le coin en bas à droite pour chatter avec l'assistance. Vous pouvez également nous téléphoner ou nous envoyer un courriel à clearcorrect.support.fr@straumann.com. Munissez-vous du courriel ou du numéro de téléphone de votre cabinet, et (le cas échéant) du numéro du cas.

4. PRIVILÉGIER LES GOUTTIÈRES DANS VOTRE CABINET

Malheureusement, vous ne pouvez probablement pas rester assis tranquillement dans votre fauteuil en attendant que les patients entrent dans votre cabinet en demandant des gouttières transparentes. Cela peut parfois se produire, mais la plupart des gens ne pensent pas systématiquement à corriger une malocclusion jusqu'à ce qu'on leur présente les bénéfiques. Voici quelques exemples d'initiatives qui distinguent les cabinets qui réussissent :

- Demandez à chaque patient s'il est satisfait de son sourire.** Faites remplir à chaque nouveau patient une enquête de satisfaction avec les questions suivantes :
 - Quelle note donneriez-vous à votre sourire sur une échelle de 1 à 10 ?
 - Que changeriez-vous en ce qui concerne vos dents ?
 - Avez-vous le sentiment que vos dents s'ajustent correctement quand vous fermez les mâchoires ?
- Parlez à tous vos patients des gouttières transparentes**, indépendamment du motif de leur consultation. Même si votre patient n'est pas un bon candidat, il peut connaître une autre personne qui le serait. Si votre patient est un bon candidat, incluez des gouttières transparentes dans son plan de traitement et assurez-vous qu'il dispose d'une copie lorsqu'il quitte votre cabinet.
- Diffusez des vidéos à l'attention des patients** dans la salle d'attente et d'examen pour les initier **aux avantages de l'orthodontie** et à **la manière dont ClearCorrect fonctionne**. Il existe également une **liste de lecture de vidéos pour salle d'attente** qui peut être diffusée en boucle.
- Parlez aux patients des avantages de la correction d'une malocclusion.** Nous mettons à disposition un **tableau des conditions et des bénéfices** que vous pouvez vouloir plastifier et garder à portée de main.
- Affichez du matériel publicitaire.** Assurez-vous que ClearCorrect est visible partout dans votre cabinet. Vous pouvez commander du matériel publicitaire auprès de votre responsable.
 - Mettez des brochures à disposition dans votre salle d'attente et votre salle d'examen.
 - Collez des affiches dans tout votre cabinet.
 - Fixez un autocollant sur votre porte d'entrée.
 - Ayez à disposition des stylos ClearCorrect à la réception.
 - Présentez les gouttières à vos patients à l'aide d'un folioscope et de photographies avant-après.
 - Laissez les patients manipuler un typondont et des gouttières d'échantillon.

- Mettez à jour votre site internet.** Ajoutez des informations concernant ClearCorrect sur le site internet de votre cabinet. Vous trouverez des logos, des images et des copies d'échantillons sur support.clearcorrect.com.
- Définissez des objectifs de traitement réalisables.** Commencez par des cas simples, au fur et à mesure que vous prendrez confiance et accumulerez de l'expérience avec les gouttières vous pourrez traiter des cas plus complexes. Même des corrections antérieures mineures peuvent faire une grande différence dans la confiance en soi du patient.

5. RÉPARTIR LES RESPONSABILITÉS DE L'ÉQUIPE

- Faites participer toute l'équipe.** Assurez-vous que chaque membre de votre équipe comprend son rôle dans la mise en œuvre réussie du traitement par gouttières transparentes. Tout le monde doit être prêt à faire la promotion des gouttières transparentes auprès de tout patient qui pourrait en bénéficier.
- Formez votre personnel.** Chaque membre de votre personnel doit comprendre les bases en matière de gouttières transparentes et savoir où obtenir de l'aide. Il peut :
 - Visionner les *bases de ClearCorrect*
 - En savoir plus et chatter avec le [Centre d'assistance](#)
 - Gérer les informations relatives au cas sur le [portail praticien](#)
 - Suivre une formation en ligne ou assister à un atelier en direct. (Contactez votre représentant [ClearCorrect](#) ou [Straumann](#) pour connaître les prix et les options de votre région.)
- Organisez des réunions régulières avec votre personnel** pour évaluer l'efficacité de chaque individu et le développement réussi du cabinet grâce aux gouttières transparentes.
- Distribuez à votre personnel des cartes plastifiées** présentant les rôles et responsabilités de chacun.

Voici quelques exemples des tâches spécifiques que vous pourriez assigner aux membres de votre personnel :

Les **secrétaires médicales** sont en général les premières personnes à accueillir les nouveaux patients ; elles doivent donc être préparées à discuter des gouttières transparentes. Elles peuvent :

- Faire la publicité de votre cabinet en tant que fournisseur de gouttières transparentes
- Identifier les patients qui pourraient bénéficier de gouttières transparentes
- Faire remplir un questionnaire/enquête aux nouveaux patients
- Noter tous les patients intéressés par les vidéos diffusées dans la salle d'attente

Les **hygiénistes dentaires** se trouvent dans une position unique pour identifier les patients potentiels pour les gouttières transparentes et initier une discussion concernant ces dernières avant de les laisser aborder cette éventualité avec le praticien. Un hygiéniste bien formé sur les nombreux avantages de l'orthodontie peut faire une grosse partie du travail de vente. Il peut :

- Identifier les cas qui pourraient bénéficier d'une correction orthodontique
- Identifier les symptômes de maladie occlusale
- Sensibiliser les patients sur la manière dont la correction d'une malocclusion peut améliorer leur santé dentaire

Les **assistants dentaires** jouent un rôle clé dans la sensibilisation des patients et la promotion des gouttières transparentes en raison de leur contact fréquent et direct avec eux. Ils peuvent :

- Identifier des patients potentiels en leur demandant s'ils aimeraient changer quoi que ce soit dans leur sourire
- Réaliser un bilan initial :
 - Confirmer que le formulaire de consentement éclairé a été signé
 - Réaliser des empreintes/scans
 - Prendre des photographies
 - Mener un examen au cabinet
 - Remplir une prescription en ligne ou une **feuille de présoumission**
- Éduquer les patients en matière de gouttières transparentes sur :
 - La manière de porter les gouttières
 - L'importance de suivre le calendrier de port
 - manière de nettoyer et d'entretenir les gouttières
 - Ce que l'on peut attendre des taquets et des RAI
- Assister le praticien lors des consultations de suivi :
 - Récupérer le prochain ensemble de gouttières à remettre
 - Revoir le plan de traitement
 - Déterminer si des procédures relatives aux taquets et aux RAI sont programmées, auquel cas ils sont prêts à commander les fournitures nécessaires et en informer le praticien
 - Demander au patient s'il porte ses gouttières 22 heures par jour, et s'il ressent une quelconque gêne
 - Documenter les notes et progrès du traitement
- Encourager les patients existants à parler de ClearCorrect à leurs amis
- S'inscrire à la formation continue pour le traitement par gouttières transparentes

Les coordinateurs de traitement (ou directeurs de cabinet) peuvent jouer un rôle important dans l'obtention de nouveaux patients candidats à un traitement par gouttières transparentes. Dans de nombreux cabinets, le coordinateur de traitement discute de la tarification et du financement avec les patients. Un coordinateur de traitement qui est véritablement à l'aise avec ces sujets peut grandement aider à conclure la vente. Il peut :

- Discuter des gouttières transparentes avec les patients afin d'identifier des prospects pour le dentiste
- Montrer aux patients leurs plans de traitement au besoin
- Discuter de l'assurance, de la tarification, des paiements et des options de financement
- Informer les patients de leurs responsabilités à l'égard des paiements, des consultations, etc.
- Effectuer un suivi avec les patients potentiels ayant exprimé un intérêt pour un traitement par gouttières transparentes

Directeur des gouttières transparentes n'est pas un rôle indispensable à tous les cabinets, mais certains trouvent pratique d'avoir un membre de l'équipe dédié à cette tâche, en particulier pour gérer le flux de travail lié aux gouttières transparentes. Cela peut engendrer des responsabilités supplémentaires pour un employé existant ou un membre du personnel dédié uniquement à cette tâche dans les cabinets à gros volume. Il peut :

- Travailler avec le praticien pour soumettre les prescriptions de gouttières transparentes en ligne
- Informer le praticien quand des configurations de traitement sont disponibles pour examen
- Entreposer et organiser les boîtes de gouttières
- Programmer les rendez-vous avec les patients pour leur remettre leurs gouttières
- Commander et suivre les révisions
- Commander des dispositifs de contention et des remplacements
- Organiser le marketing et la promotion des gouttières transparentes
- Coopérer avec un représentant de ClearCorrect afin d'obtenir du matériel publicitaire et résoudre les problèmes requérant une assistance
- Agir comme un chef d'équipe dans la motivation des autres membres du personnel (et le praticien) afin de faire du cabinet un modèle pour la communauté en matière de gouttières transparentes
- Travailler avec le directeur financier du cabinet pour gérer les coûts et frais liés au traitement par gouttières transparentes
- Coopérer avec la société de financement pour vérifier les patients qualifiés et leur faire la promotion du produit

6. FAIRE LA PROMOTION DE VOS SERVICES AUPRÈS DU PUBLIC

- Créez un message d'attente** faisant la promotion des gouttières transparentes.
- Envoyez des lettres et des courriels** aux patients actuels et potentiels annonçant que vous dispensez des traitements avec ClearCorrect et faites des promotions spéciales.
- Lancez des promotions** telles que :

- Un blanchiment gratuit pour un traitement par gouttières transparentes
- Une consultation initiale et une configuration de traitement gratuites
- Des articles gratuits du kit de démarrage (nettoyeur d'appareil orthodontique, outil de retrait, « Chewies », étui à gouttières)
- Des rabais sur les gouttières ou les dispositifs de contention
- Générez du bouche-à-oreille.** Tenez une réunion du personnel pour faire participer tout le monde et identifier les démarches à suivre pour créer une recommandation positive.
- Imprimez des cartes de référence.** Elles peuvent offrir des services tels que des radiographies, un examen ou une consultation gratuits, et doivent être distribuées à tous les patients qui viennent à votre cabinet. Assurez-vous de mentionner les coûts habituels de ces services, pour augmenter la valeur perçue de l'offre.
- Envoyez des bouquets** de fleurs, des biscuits ou des ballons aux patients commençant un traitement. Ces envois peuvent inclure des cartes de référence avec des présents tels qu'un mug de la marque, une brosse à dents ou une carte-cadeau. Envoyez-les sur le lieu de travail du patient pour générer l'intérêt de ses collègues.
- Ayez toujours un membre de votre équipe ayant reçu ce traitement.** C'est un bon moyen d'initier la conversation et il sera en mesure de parler de sa propre expérience.
- Assurez-vous que votre site internet est à jour** et que son référencement est optimisé pour les moteurs de recherche. Vous pouvez également investir dans des résultats de recherche payants et dans de la promotion par courriel. **S3SB** offre des conceptions de site web et des services de web marketing à prix réduit pour les clients ClearCorrect.
- Gérez votre présence sur les réseaux sociaux.** Gardez le contact avec les patients et les prospects sur **Facebook**, **Twitter**, et **Instagram**, et entretenez votre réputation sur des sites comme **Yelp**, **HealthGrades**, **RealSelf**, et **Google My Business**.
- Envoyez des newsletters mensuelles** en indiquant les promotions en cours et les services offerts.
- Établissez une déclaration de mission du cabinet** et des objectifs réguliers.
- Envisagez d'avoir recours à la publicité traditionnelle** via la télévision, les journaux, la radio et les panneaux publicitaires, si elle entre dans votre budget et est réalisable dans votre région.
- Menez des sessions de « déjeuner-conférence »** avec d'autres professionnels intéressés.
- Parlez des gouttières transparentes** lors de vos réunions communautaires, des programmes éducatifs et d'autres événements.
- Demandez au service de financement de vos patients** de conduire une « recherche » afin d'identifier les prospects pré-qualifiés dans votre base de données de patients et ciblez-les lors de votre campagne publicitaire.
- Programmez une « Journée ClearCorrect »** faisant la promotion des gouttières transparentes et proposant des réductions pour toute personne qui s'engagerait ce jour-là.
- Organisez des concours** pour recueillir des prospects.
- Remerciez la collectivité.** Sélectionnez une cause qui vous offrira une meilleure position auprès de votre audience cible.