

Doce maneras de mejorar su práctica en Odontopediatría

En Odontopediatría, los padres eligen al dentista de sus hijos por una o varias de las siguientes razones: 1. Calidad de la atención. 2. Costo. 3. Confort y comodidad de los niños y de los padres y 4. Servicios suministrados al niño.

La calidad del tratamiento es posiblemente el factor más importante para determinar que clínica escogerán los padres y sus hijos. La calidad está definida por Webster como el grado de dignidad o excelencia. La calidad en la atención dental en los niños es usualmente intangible. Es una sensación, un sentimiento de los pacientes o de los padres cuando llegan a nuestra consulta. Es la suma de tiempo y servicios proporcionados a cada paciente. Es una aptitud, un sentimiento a través de la consulta que cala desde el doctor pasando por sus enfermeras hasta los pacientes y los padres. Esto toma cuerpo y muestra a los padres y al niño que usted se interesa por ellos, así como ellos, se interesan por usted. Es lo que le hace accesible cuando padres y niños tienen un problema y esto toma consistencia en el día a día. La calidad del tratamiento dental es nuestra competencia, enfatice e implique en ello a su paciente.

En una encuesta reciente sobre la calidad de los servicios dentales, se observó que el dentista percibía la "Excelencia Clínica" como calidad y los pacientes veían sobre todo la "Experiencia" como calidad. La calidad en odontología varía de un dentista a otro, de un paciente a otro y de un día a otro.

La calidad no es una técnica o un método, es una pasión, un orgullo. La calidad está en relación con el liderazgo. Es algo en relación con la atención y concierne a como obtener las sugerencias a través de los padres y pacientes. Cuando los padres y pacientes ven calidad de atención dental, el número de nuevos pacientes y las citas de revisión aumentan. Aquí les muestro doce maneras por las cuales puede conocer como pacientes y padres perciben la calidad del tratamiento dental en su clínica.

1. Tómese tiempo. La cantidad de tiempo consumido en cada procedimiento está en función del profesional y de su equipo. A menudo, es una buena idea pedir a cualquier miembro de nuestro equipo acompañar al paciente.

2. Explique procedimientos y servicios que llevará a

cabo en cada cita. El profesional lo puede hacer, pero usualmente la auxiliar quien explica que tipo de materiales fueron usados, que es lo que hizo, lo que necesitará...

3. Vista convenientemente. Los padres y los pacientes se dan perfecta cuenta de de los médicos que llevan camisa y corbata así como que las auxiliares llevan ropa limpia y de calidad.

4. Cuide su clínica. Limpieza brillante. Actual. Que promueva un ambiente y una aptitud positiva. Si usted no ha decorado su consulta en 5 años o más, ahora es el momento.

5. Eduque y premie a sus enfermeras. El conocimiento y confianza en sus enfermeras es esencial si usted les delega responsabilidades, tales como contestar preguntas de sus pacientes por teléfono. Sus enfermeras pueden aumentar su eficacia si: Son responsables de sus propias labores; las enfermeras tienen el poder de actuar a favor del profesional; los actos del doctor tienen el papel de modelo para estas enfermeras, el profesional establece sistemas para medir su rendimiento y les premia.

6. Materiales y métodos actuales. Use métodos y materiales actuales. Explique usted o su enfermera a los padres y pacientes que cosas son nuevas en la consulta.

7. Haga accesibles los materiales de educación a sus pacientes. Realice una bonita presentación de su clínica. Reparta folletos entre los niños y sus padres. Preocúpese de la impresión y de la calidad del papel y que estén de acuerdo con la filosofía de su clínica.

8. Educación continuada suya y de su staff. Cree junto a su equipo, un boletín casero donde usted pueda escoger artículos e información. Esta es una manera muy eficaz de conformar su práctica.

9. Ser profesional. Asegúrese que toda la correspondencia tenga el aspecto y vocabulario adecuado, las radiografías, estudios de modelos, etc., que tengan aspecto profesional.

10. Utilice gafas de aumento. El campo visual en operatoria dental ha mejorado enormemente, desde 2,5 hasta 3,5 veces. Cuando los padres observan que lleva gafas de aumento aumenta su reconocimiento.

11. Tenga una consulta limpia y estéril. Las modernas técnicas de esterilización incluyen guantes y máscaras, como lo más importante. Resalte en su boletín de presentación de la clínica, la importancia de la limpieza y transmita a sus enfermeras el mismo mensaje.

12. Invite a los padres a participar en el diagnóstico y en el tratamiento de sus hijos cuando sea apropiado. La participación de los padres, ayuda a percibir la calidad de la atención. Especialmente cuando usted se toma tiempo para secar los dientes del niño y mostrarles lo que ha hecho y por qué.

Dar esta calidad de tratamiento a padres y pacientes es lo principal para ellos y para nosotros como profesionales.

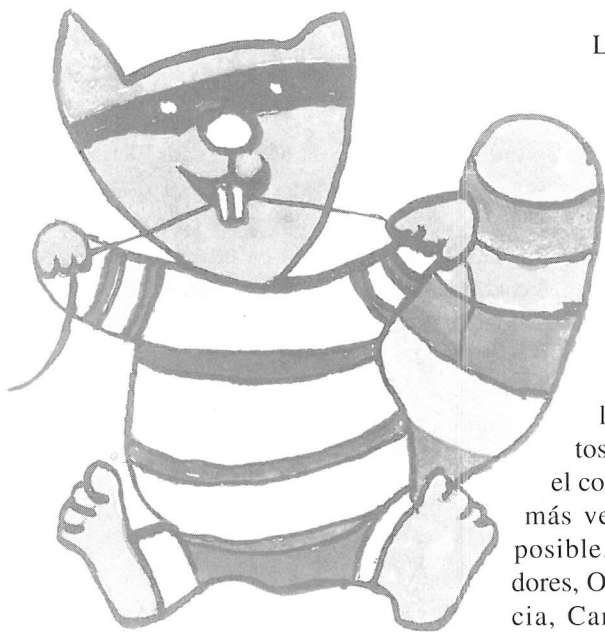
Estos doce peldaños para mejorar la calidad en su consulta son simples. Desafortunadamente las cosas simples de la vida son a menudo olvidadas. Practicando con calidad, día a día, sus pacientes y sus padres así como usted y sus enfermeras serán felices.

E.S. Nacht / D.P. Truokin.

The Journal of Clinic Pediatric Dentistry.

Vol. 15, nº 4/ 1.991.

Cuando ellos sonríen usted también sonríe



La Sociedad Española de Odontopediatría entiende que solamente cuando nuestros pacientes comprenden nuestros procedimientos clínicos los demandan. Por este motivo la S.E.O.P. pondrá a la venta folletos con información de los procedimientos preventivos y de las técnicas de tratamiento más frecuentes en nuestras clínicas. Así próximamente y de manera experimental se imprimirán en color varios miles de estos folletos de manera que

el coste sea lo más ventajoso posible. Selladores, Ortodoncia, Caries del Biberón y Cuidado Dental Infantil serán los temas que publicaremos.



Si estás interesado en hacer un pedido de estos folletos, escribenos solicitando el tema y el número que estarías dispuesto a adquirir.

Nombre D.N.I. O C.I.F.:

Apellidos

Dirección

Población Código Tfno.:

ORTODONCIA N° SELLADORES N°

CUIDADO DENTAL INFANTIL N° CARIES DE BIBERON N°