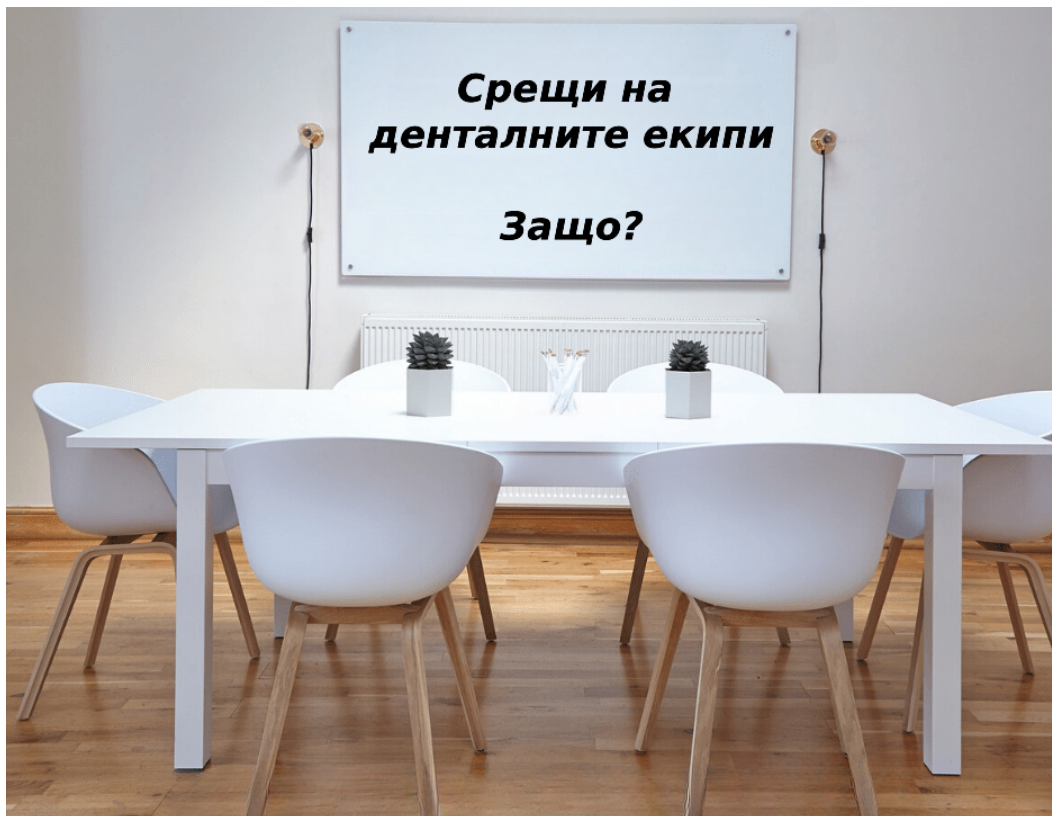




Съвети и идеи за успешни месечни срещи на денталния екип

Здравейте, колеги,

Как се чувствате относно месечните срещи на екипа? Избягвате ли ги? Мислите ли, че са загуба на време? Ако да, не сте сами. Всъщност, може би съм чул някои доктори да казват, че по-скоро биха пошли на зъболекар, отколкото да проведат среща на екипа. 😞 Съжалявам, това беше лошо. Въпреки това, е вярно, че много хора са имали толкова много лоши срещи, че започват да се страхуват от екипните срещи до степен да не ги провеждат изобщо.

Защо редовните срещи на екипа са толкова важни? Защото, когато се провеждат ефективно, те помагат на екипа да остане на една и съща страница и да работи към едни и същи цели и мисия, което води до успех. Нали това искаме всички?

Правилното планиране предотвратява слабите резултати!

Което ме подсеща – освен месечните срещи на екипа, ежедневните събирания са критично важни за по-продуктивни, по-щастливи и по-малко стресиращи работни дни.

Някои дентални клиники избират да провеждат по-чести срещи на екипа и/или седмични срещи на отделите и това е напълно наред, но знаейки, че толкова много дентални клиники редовно не провеждат месечни срещи или дори годишни срещи – ние предприемаме малки стъпки тук, като ги препоръчваме да започнат с месечни срещи на екипа.

Ето някои съвети и идеи, които да ви помогнат да проведете ефективни месечни срещи.

Как да провеждате ефективни срещи на денталния екип

График – Планирайте месечните си срещи на екипа добре предварително. Ако не резервираме известно време всеки месец за срещите, животът има тенденция да се намесва и да измества всякакви възможности за среща като екип.

Колко време трябва да рез

Резервирате? Идеално, блок от време от 30 минути до един час, но ако не можете да отделите толкова време в началото, резервирайте 30 минути.

Назначен лидер – Ротирайте кой да води месечните срещи, така че да не е винаги същият човек. Няма причина срещите да бъдат провеждани само от доктора или офис мениджъра. Дайте възможност на всеки в екипа да поеме ръководството на това.

Подготовка – Публикувайте датата на следващата среща на екипа, както и лист с дневния ред. Насърчавайте екипа да допълва към дневния ред. Всички членове на екипа трябва да пристигнат на срещата навреме и подготвени да допринесат.

В началото на срещата запишете:

Днешна дата:

Присъстващи членове на екипа:

Записващият бележките е:

Кой ще предаде бележките на отсъстващите членове на екипа:

Следващата среща ще бъде проведена от:

ДА СЕ ВЗЕМЕ ПРЕДВИД

Започнете с положителни коментари и похвали (2-5 минути)

Всеки служител трябва да допринесе с положителен коментар/преживяване за някого или нещо в офиса.

Ролеви игри / Обучение (5 минути) – Предложения за теми: Телефони, Планове за лечение, Финансови презентации, Предаване, Нов продукт/Услуга и т.н.

Точки от дневния ред (10 минути) Тема, Име на лицето, Оценено време, необходимо за обсъждане

Забележка: Ако видите, че има точка от дневния ред, записана за обсъждане на следващата ви среща на екипа, и тя е нещо, което може да бъде разрешено преди срещата или е нещо, което трябва да бъде адресирано с отделен служител, моля, не го оставайте за срещата на екипа – се заемете с това сега.

Растеж – Идеи за подобрение (5 минути)

Възможни препятствия – Притеснения (5 минути)

Цифри – Цели срещу Как се справяме (5 минути)

Събиране

Процент на предварително записване

Отзиви

Нови пациенти

Ежедневно свободно време за стол

Какво се случва – Новини от офиса / Събития в офиса (2 минути)

Маркетинг и изграждане на кампании – Статус на маркетинга и предстоящи планове (5 минути)

Действия – Какво? Кой? Кога? Какво е действието? Кой е отговорен за осъществяването му? Кога ще бъде завършено или е продължаващо?

Някога решили ли сте да въведете нова идея и нищо никога не се случва с нея? Най-често това е защото очакванията не бяха ясно определени и никой не беше назначен да го доведе до завършек. Трябва да работим заедно, за да се поддържа взаимно отговорни за изпълнението на действията.

Заклучение на срещата – Закриващи похвали и положително/щастливо видео или цитат – всеки месец различен член на екипа е назначен да допринесе с положителния/щастливия цитат или видео за следващата среща.

Още няколко съвета и идеи...

Атмосфера – Атмосферата за тези срещи трябва да бъде топла и приветлива. Това е безопасно място, където членовете на екипа не се страхуват да споделят своите мисли и идеи.

Останете в контрол и по тема – Ако забележите, че екипът отклонява от темата или даден въпрос отнема повече време за обсъждане, отколкото е планирано, моля или върнете всички обратно към темата и/или преместете този въпрос/тема за обсъждане на по-късна дата. Твърде лесно е да загубим контрол, ако прекалено обсъждаме тема, защото не получаваме 100% съгласие от всички членове на екипа... това вероятно няма да се случи, така че вземете решение и продължете напред.

Поведение на служителите – Всеки не само пристига на срещата навреме, но и е подготвен да допринесе. Мобилните телефони трябва да бъдат поставени на безшумен режим и отстранени. Уважаваме човека, който говори, като не го прекъсваме, не му пречим или не шепнем на друг служител. О, и това не е времето за бърз сън.

Началото на новата година е перфектното време да създадете нов навик за екипа – редовни месечни срещи на екипа!

Какви са целите на вашата практика за 2024 г.?

Ако искате да насрочите безплатна телефонна консултация, за да научите как работи нашата програма Godento , моля, посетете www.godento.com

Получавате ли нашите безплатни идеи за дентално лидерство, управление на практиката и маркетинг във вашата електронна поща всеки месец? Ако не, моля, последвайте ни днес или се обадете за покана за последване. По този начин няма да пропуснете нито една идея.

За по-голям успех,

Екипа на GoDento

На 17 Март Неделя от 11.00 часа организираме онлайн уебинар за дискусия на тема: KPI в денталната практика. Там ще обсъдим какви метрики да използваме за да оценим как се развиваме и къде са слабите ни места.

Там ще присъстват:

- Експерти в областта на бизнес анализите - Борис Въжаров от Allure Analytics
- Момчетата от денталната маркетингова агенция GrowthUpscale
- Стивън Петров от компанията за интегриране на AI в денталния бизнес
- Димо от CallFlow с най-новата си услуга анализ на телефонни разговори чрез използването на AI

И още много други....

Запишете се за уебинар на този адрес:

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_8QjA6eEPT-KEDoZGeWu6nw