

RMO®

COURS

MILLENIUM 19-20 JANVIER 2003

PARIS BERCY

UNE BELLE RENCONTRE !
A l'occasion de ces deux journées, Ken Alexander a pu démontrer à plus d'une centaine de participants, toute l'efficacité du "Millenium Management System" dont il est le concepteur. Nous vous livrons ci-dessous les impressions du Dr Agnès KAMOUN-GOLDRAT.

"Les formations de marketing appliquées à nos professions médicales nous inspirent légitimement quelque méfiance : le patient doit être libre de choisir son praticien, et informé de toutes les conséquences d'un traitement, libre même d'opter pour l'abstention thérapeutique.

Est-il légitime dans ce cas d'obtenir un consentement grâce à certaines stratégies, qui appliquées dans d'autres domaines, peuvent s'apparenter à de la manipulation ?

Au risque de décevoir votre esprit avide de sensationnel, nous n'avons pris aucune de ces techniques.

Bien sûr, nous avons entendu les termes de vente, de conclure la vente, de client, locutions certainement dérangeantes. Ce point de vue qui fait de nous des prestataires de service ne me choque pourtant pas.

Ken Alexander nous encourage bien évidemment à procurer la meilleure qualité de traitement,

mais ne le conçoit pas sans une notion de service optimal.

Notre statut de professionnel de la santé en blouse blanche nous fait parfois perdre de vue les particularités de nos patients. Quels sont les besoins primordiaux d'un enfant, assuré d'une subsistance convenable ? être aimé et jouer. Pourquoi serait-ce inconvenant de contribuer à les lui procurer ? Pourquoi ne pas être au delà des attentes de nos patients ? Cette conception ne rejoint-elle pas une de nos philosophies ? Carl Gugino nous conseille lui aussi de voir "au-delà des dents", et si cela s'applique à l'établissement d'un plan de traitement, le concevoir pour le déroulement des séances de soins semble aussi important.

Vous souvenez-vous de cette campagne de publicité remontant à quelques années pour une marque de voiture ? Une voix

nasillarde façon actualités des années 30 ponctuait d'un péremptoire "ça ne marchera JAMAIS !" les idées novatrices de l'époque présentées par les concepteurs et qui ont fait le succès de la marque. Nul n'est prophète en son époque, mais refuser les améliorations par réticence aux changements n'est pas faire preuve de l'ouverture d'esprit nécessaire à l'exercice d'une profession scientifique comme la nôtre.

Si Ken Alexander nous livre quelques idées et recettes ludiques pour aider à la motivation de nos plus jeunes patients, il nous adresse également un message plus global d'encouragement à concevoir sans oeillères l'exercice de notre profession et les rapports avec nos patients et le personnel de nos cabinets, dans le respect des êtres humains, la rigueur, le professionnalisme.



D'ores et déjà, nous vous invitons à vous inscrire, auprès de Mme Magali Bossaert (tél 03-88-40-67-35 ou par e-mail mbossaert@rmoeurope.fr), à la prochaine session qui se déroulera les **les 18-19 Janvier 2004** sous le soleil de Cannes !!