

如何成為牙科 Top Sales

（鄧允文醫師提供）

面臨金融海嘯的衝擊，經濟不景氣的大浪已悄悄向世界各地襲來，我們牙醫師是否也會在這波風暴中安然渡過？有人說”沒有不景氣，只有不爭氣”；在不景氣中還是有人賺大錢，俗話說:危機就是轉機，如何因應局勢變化才是我輩牙醫師改變檢討的重要課題。

為什麼一樣是牙醫師，有人日進斗金，有人門可羅雀？我想其中的差別大概可分四大部份:

一. 專業：牙科專業這麼多，牙醫師要會拔牙，要會作根管治療，要會安輔小朋友，還要會植牙，矯正；一點都不誇張，不但要會，還要作的好，算算學校教的，根本就不夠用，想一招三式闖蕩江湖可是不夠的。如何能在病患心目中奠定看牙只找你，你就成功了。例如拔牙，人家拔牙專家拔一顆智齒只需五分鐘，你卻需要一小時，滿街牙醫診所，請問病患會選誰？

建議：充實自我，挑戰自己，化不可能為可能！

二. 態度：親切的笑容，舒適的環境會讓人愉悅，牙科醫師如果板著一張老 K 臉，還老大不願意解釋病情，我想正在牙痛的病患一定有花錢找罪受的不爽，一旦暫時不痛也會不來或換家診所。如果牙醫師有視病猷親的和藹，關心的胸懷，再不厭其煩的解釋病情，溝通可接收的治療計劃，病患會很希望趕快把惡夢結束，恢復一口健康亮麗的牙齒。

建議：用愛出發，真心關懷，病患至上！

三. 形象：在牙科病患的心目中如果你是神，那即使你不會作治療，你還是有機會，三折肱成良醫；如果你是魔，那你再厲害也沒用，病患避之唯恐不及。植牙病患進診所時是不知道你會不植牙，重點在他相不相信你會植牙，願不願意給你植牙而不是你會不會植牙。

建議：包裝自己，宣揚長處，掩飾缺點！

四. 行銷：有好東西還要有通路，賣出產品才能換錢。你是好醫師，有專長且態度好，但誰認識你？靠老病患介紹固然是方法之一，但有些病患雖欣賞你卻不一定是廣播電台，萬一那天剛好得罪一個廣播電台，壞事傳千里，那可虧大了。況且診所的就診病患侷限在地區性，如果能擴大知名度將會增加客源。

建議：架設網站，部落格，增加媒體曝光！

如果以上你會努力達成，相信千萬年薪不是夢，你也可以是牙科 Top Sales



鄧允文醫師／現職
台灣牙醫網總監
北醫牙科校友總會常理
台灣口腔醫務管理學會諮議
中華民國家庭牙醫學會資訊主委