

"مطب بزنم یا کلینیک کار کنم؟"

بعد از اینکه دوره طرح و سربازی تمام شد این سوال که مطب بزنم یا در کلینیک کار کنم جزء اولین سوالاتی هست که سراغ دندانپزشکان جوان میاد.

در ابتدا مراحل راه اندازی یک مطب را با هم مرور کنیم؛ هرکسی که مطب می زند این ۵ مرحله را باید طی کند :

- ۱- مکانی را برای راه اندازی مطب در اختیار بگیرد ؛ حالا یا بخرد یا اجاره کند
- ۲- هزینه‌ای را برای بازسازی و طراحی مطب کنار بگذارد
- ۳- تجهیزات لازم مثل یونیت ، اتوکلاو ، کمپرسور ، گرافی PA و بقیه موارد را بخرد
- ۴- دستیار و منشی استخدام کند و آموزش بدهد
- ۵- هزینه‌ای را برای بازاریابی و جذب بیمار کنار بگذارد

بعد از این ۵ مرحله باید بتواند یک درمان با کیفیت به بیمار ارائه بدهد و او را راضی نگه دارد .

یک محاسبه سر انگشتی بابت هزینه های راه اندازی مطب و زمانی که باید برای خاک خوری مطب در نظر بگیریم ثابت می کند که شما خیلی هم در دوراهی نیستید و گزینه راه اندازی مطب همان اول کار اصلا وجود خارجی ندارد و باید سمت کار در کلینیک ها و درمانگاه ها بروید.

حالا که کار در کلینیک را انتخاب کردیم باید ببینیم چه گزینه هایی پیش روی ماست .

مراکز دندانپزشکی به روش های مختلفی تقسیم بندی می شود :

❖ اول براساس تعاریف وزارت بهداشت که در این صورت ما ۴ نوع مرکز درمانی داریم :

مراکز دولتی ، مراکز خیریه ، مراکز خصوصی و مراکز عمومی غیر دولتی (مثل نظامی ها)

❖ تقسیم بندی دوم براساس مجوزهایی هست که وزارت بهداشت می دهد ؛ براین اساس ۵ نوع مرکز مجوز دار، خدمات دندانپزشکی ارائه می دهند :

۱- درمانگاه عمومی که یک یا دو یونیت دندانپزشکی دارد

۲- بیمارستان عمومی یا تخصصی که یک بخش دندانپزشکی دارد

۳- مطب دندانپزشکی

۴- درمانگاه عمومی یا تخصصی دندانپزشکی

۵- بیمارستان دندانپزشکی (که در حال حاضر یکی دو تا بیشتر نداریم)

نکته: مجوزی به اسم "ساختمان دندانپزشکان" صادر نمی شود.

❖ تقسیم بندی سوم براساس گروه هدف و روش بیماریابی مراکز درمانی است؛ بر این اساس ما ۳ نوع مرکز داریم.

➤ مراکز دولتی یا شبه دولتی که روی گروه خاصی از بیماران تمرکز کردند و تعداد زیادی بیمار تضمینی دارند مثل درمانگاه‌های نظامی، شرکت نفت، قوه قضائیه و ...

➤ دومین گروه مراکز خصوصی هستند که تمرکز اصلی‌شان را گذاشتند برای جذب بیمار دارای بیمه دندانپزشکی مثل بانک‌ها، بیمه‌های تکمیلی و برخی شرکت‌های بزرگ، هر چند نیم نگاهی هم به جذب بیماران آزاد دارند

➤ گروه سوم شامل مراکز خصوصی می‌شوند که روی بیمار بیمه‌ای حساب نمی‌کنند و تمرکزشان روی جذب بیمار آزاد هستش

البته تو این تقسیم بندی یه جاهایی اورلپ هم داریم مثل مراکز دولتی و نظامی که مازاد خدمات خودشان را در اختیار سایر بیمه‌ها یا بیماران آزاد قرار می‌دهند.

با توجه به اینکه سال‌های اول شروع به کار، در واقع نوعی دوره کارآموزی یا کارورزی محسوب می‌شود، پیشنهاد من اینست که از فکر کار کردن در مراکزی که تنها دندانپزشکش شما هستید خارج شوید و بروید سراغ مراکزی که همکاران با سابقه تری همزمان با شما در آنجا کار می‌کنند و روحیه همکاری و آموزش دهندگی خوبی هم دارند. در کنار این همکاری با سابقه‌تر، شما روش‌های مختلف برخورد با بیماران، طرح درمان‌های متنوع، نحوه تعامل با بیماران ناراضی، روش‌های مواجهه با خطاهای درمانی خودتون و سایر همکاران، نحوه تعامل با دستیار، منشی، لابراتوار و خیلی موارد دیگه را می‌بینید و اگر خودتان هم روحیه و آمادگی یادگیری را داشته باشید، بسیاری از مهارت‌های لازم برای شروع فعالیت مستقل را پیدا خواهید کرد. یک سری مراکز دولتی و نظامی خدمات دندانپزشکی را به صورت رایگان یا با حداقل تعرفه در اختیار کارکنان خودشان قرار می‌دهند؛ طبیعی است که اگر در این مراکز کار کنید، تعداد زیادی بیمار خواهید داشت و کم‌کم دستتان راه می‌افتد و مهارتتان بیشتر می‌شود البته احتمالاً باید با برخی مقررات داخلی آن سازمان‌ها و تعرفه پایین‌تر این مراکز هم کنار بیاید.

در سال‌های اخیر ، تعداد کلینیک‌های دندانپزشکی به شدت در حال افزایش است و تعداد شرکت‌های بیمه هم که خدمات دندانپزشکی را در قالب خدمات رفاهی و درمانی ، برای کارکنان خودشان دنبال پوشش خدمات دندانپزشکی هستند هر روز زیادتر می‌شود ؛ همه این دلایل باعث می‌شود اداره کلینیک‌های دندانپزشکی بدون داشتن قراردادهای بیمه هر روز سخت‌تر شود و عملاً کلینیک‌های تازه تاسیس ، روش اصلی جذب بیمار خودشان را در بستن قرارداد همکاری با سازمان های دولتی ، نظامی ، بانک ها و بیمه های تکمیلی می‌بینند و به شدت در این زمینه با هم رقابت می‌کنند .

برای شروع به کار ، مراکز خصوصی که قراردادهای بیمه متنوعی دارند گزینه مناسبی به نظر می‌رسد . پیشنهاد من اینست که به دلایل مختلف سعی کنید تمام وقت خودتان را در یک کلینیک صرف نکنید و به اصطلاح تمام تخم مرغ هایتان را در یک سبد نچینید و حداقل در دو کلینیک مشغول به کار باشید ؛ ترکیبی از یک کلینیک دولتی یا نظامی و یک کلینیک خصوصی با قراردادهای متنوع بیمه ای می‌تواند تصمیم منطقی‌تری باشد .

مزایا و معایب کار در کلینیک

مزایا

- ۱- آگه کلینیک را درست انتخاب کرده باشید ، به اندازه کافی بیمار دارید .
- ۲- می‌توانید از همکاران با سابقه تر کار فنی را یاد بگیرید .
- ۳- به صورت عملی و تجربی با الفبای کسب و کار آشنا می شوید مثل : جذب ، آموزش ، به کارگیری و اخراج نیروی انسانی ، اصول بازاریابی و روش‌های جذب و نگهداری بیمار ، آشنایی با گروه‌های مختلف درگیر با کلینیک مثل مدیریت ، سهامداران ، لابراتوار ، شرکت‌های تجهیزاتی و تعمیراتی و خدمات پس از فروش آن ها ، فروشندگان مواد مصرفی و شرکت های بیمه .
- ۴- حداقل درآمد اولیه را دارید و نیاز به زمان انتظار و خاک خوری مطب ندارید .
- ۵- بدون هزینه و دردسرهای مطب داری و با هزینه و اعتبار دیگران ، وارد کسب و کار می شوید .

معایب

- ۱- اول کار خیلی حق انتخاب ندارید که در بهترین ، مفیدترین و پربازده‌ترین کلینیک مشغول به کار شوید.
- ۲- درصد عمده‌ای از درآمد به شما نمی‌رسد و احساس می‌کنید شما کار می‌کنید و سود را بقیه می‌برند .
- ۳- تاخیر در دریافت دستمزد بین یک تا چند ماه .
- ۴- رفتار ناعادلانه کلینیک با شما و سایر پزشکا .

۵- تصمیم گیری نهایی در مورد انتخاب برند مواد مصرفی ، لابر اتوار و جذب و به کارگیری نیروها با کلینیک می باشد نه با شما .

ویژگی های یک کلینیک خوب

شایع ترین سوالاتی که اکثر دندانپزشکان جوان موقع شروع همکاری از مدیریت کلینیک می پرسند معمولا حول و حوش این موضوعات می چرخد :

- به اندازه کافی مریض دارید یا نه ؟
 - مریض هایتان بیمه ای هستند یا آزاد ؟
 - تعرفه هایتان به چه شکلی است ؟
 - چند درصد از کارکرد به من می رسد ؟
 - چه زمانی با من تسویه حساب می کنید ؟
 - سر ماه سهم من را می دهید یا باید منتظر پرداختی بیمه ها باشیم ؟
- صد البته که این سوالات خیلی مهم هستند و در انتخاب دندانپزشک کاملا تاثیر دارند ولی می خواهیم به چند موضوع مهم دیگر هم در انتخاب کلینیک دقت کنید :
- آیا در کلینیک دندانپزشکان با تجربه و متخصصی هستند که هم بتوانند و هم بخواهند به شما کار یاد بدهند ؟
 - اگه حین درمان اتفاقی افتاد کسی هست که به دادتان برسد و مشکل را حل کند؟
 - وضعیت کنترل عفونت مرکز به چه صورت هستش و آیا خیال شما بابت این موضوع راحت هست یا نه ؟
 - جو عمومی کلینیک چه جوریه ؟ دوستانه هست یا همه دارند شرایط را تحمل می کنند ؟
 - کیفیت مواد مصرفی مورد استفاده قابل قبول هست یا نه ؟
 - دید کلی که مجموعه و در راس اون مدیریت کلینیک به بیمار دارد چه جوریه ؟
 - اولویت اصلی مدیریت ، رسیدن به سود است یا رضایت بیمار و کارکنان هم برایش مهمه ؟
- شاید فاکتورهای خیلی مهم دیگری هم در انتخاب کلینیک دخیل باشند ولی توصیه من اینست که :

بار آموزشی همکاران و کلینیک اولویت اصلی تان باشد و رعایت کنترل عفونت خط قرمزتون باشد و به هیچ وجه کوتاه نیایید.

روحیه کار در کلینیک

فصل اول اپیزود سوم

دندانپزشکایی که در کلینیک کار می کنند دو گروه هستند : یک گروه اصلا به مطب زدن فکر نمی کنند و به دلایل مختلف کار در کلینیک را ترجیح می دهند و گروه دیگر افرادی هستند که کار در کلینیک را مسیری برای تجربه و مطب زدن می دانند.

به هر کدوم از این دو گروه که تعلق داشته باشید باید یک سری مهارت کار گروهی را در خودتان تقویت کنید و خودتان را عضوی از یک تیم بدانید تا بشود بدون حاشیه و با فراغ بال به کار درمان خودتان برسید . به نظر من دندانپزشکایی که آنقدر rigid و غیر قابل انعطاف هستند که حتی به صورت موقت اصلا نمی توانند در درمانگاه و در قالب یک تیم کار کنند ، تعدادشان خیلی زیاد نیست .

قرارداد همکاری

سعی کنید همکاری شما با کلینیک ها در قالب یک قرارداد مکتوب باشد ؛ حداقل حسن اینکار این است که هر دو طرف تکلیف خودشان را می دانند و خیلی از سوء تفاهم های احتمالی در آینده به راحتی برطرف می شود . مواردی که در این قرارداد همکاری باید به صورت کاملا واضح آورده شود شامل موارد زیر است :

- تعهدات کلینیک و دندانپزشک نسبت به یکدیگر (هم اخلاقی و هم قانونی)
- تعرفه خدمات دندانپزشکی شامل بیماران آزاد و بیمه ای
- درصدی از تعرفه که به صورت خالص نصیب دندانپزشک می شود
- زمان تسویه و پرداخت به دندانپزشک
- اگه درمانی با شکست مواجه شود، جبران خسارت بیمار با کدوم طرف است ؟
- شرایط قطع همکاری چه جوریه و کلینیک چه مبلغی از کارکرد دندانپزشک را و تا چه مدتی برای ضمانت حسن انجام کار و جبران بیماران برگشتی نزد خودش نگه می دارد .
- توافق بر سر محاسبه و پرداخت مالیات بر درآمد (موضوعی که جدیداً به چالش خیلی مهمی تبدیل شد است)

دورنما

اگه جزو گروهی از دندانپزشکان هستید که می خواهید طی چند سال آینده مطب خودتون را راه اندازی کنید سعی کنید آرام آرام تجهیزات اصلی مطب مثل اتوکلاو ، دستگاه رادیوگرافی ، چند ست توربین آنگل و ایرموتور و کلا وسایل گرونی که خیلی هم حجیم نیستند را بخرید و کنار بذارید .

را دیو دندون پرستی