



LE KIT DES LIBERAUX

"LE COUP DE POUCE POUR UNE
COMMUNICATION EFFICACE"



SOMMAIRE

03

POURQUOI AVOIR UNE BONNE COMMUNICATION ?

Cultiver une bonne communication quand on est libéral, ce n'est pas toujours évident. Cependant, c'est crucial, mais pourquoi ?

04

COMMENT DEVELOPPER SES RÉSEAUX SOCIAUX ?

Ils sont gratuits et permettent d'instaurer le dialogue entre vous et vos futurs patients, mais aussi, de garder le contact avec vos patients actuels.

05

"CREER UN SITE INTERNET, QUELLE GALÈRE"

On pense souvent à tort que la création d'un site internet coûte très cher et demande beaucoup de connaissances digitales. Et bien, c'est faux.

06

ET SI LA COMMUNICATION DIGITALE CE N'EST PAS CE QUE JE VEUX

Une communication digitale n'est pas ce que vous recherchez ou alors vous voulez rajouter à votre communication digitale un aspect plus "traditionnel", cette page est pour vous.

07

UTILISER C2CARE POUR UNE MEILLEURE VISIBILITÉ

Maintenant que vous utilisez les environnements de C2Care, profitez-en pour appuyer votre communication dessus.

POURQUOI AVOIR UNE BONNE COMMUNICATION ?

PROXIMITÉ, EFFICACITÉ ET VISIBILITÉ
SONT LES MAÎTRES-MOTS D'UNE BONNE
COMMUNICATION

Communiquer, c'est avant tout vous faire connaître tout en valorisant votre image et vos compétences. On dit souvent que la richesse d'une profession libérale c'est ses patients. Votre communication ne doit pas uniquement s'appuyer sur le bouche-à-oreille. La digitalisation de votre communication vous permettra d'être concis et précis tout en la rendant durable.

Une communication efficace créera une relation avec vos clients et si celle-ci est digitale, alors cette relation sera basée sur des interactivités quasi-immédiates. Le digital permet à votre support une durée de vie durable et à vos informations d'être mises à jour en temps réel.

La loi encadre les professions libérales face à la diffusion de publicité. Ceci dit, tout ne vous est pas interdit, il y a encore beaucoup de façons pour vous de communiquer avec vos (futurs) patients.



"Une bonne
communication
c'est comprendre
celui qui écoute."

Dans ce kit, nous allons vous donner les outils pour maîtriser votre communication. Cependant, attention, il est important que vous contactiez votre Ordre afin de savoir ce que vous pouvez faire et ne pas faire en terme de communication.

Avant de débiter, posez-vous ces questions : Qu'est-ce que je cherche à obtenir ? Qui est ma cible ? Quel message je veux faire passer ?

C'est fait ? Alors c'est parti.





COMMENT DEVELOPPER SES RÉSEAUX SOCIAUX ?

LES RÉSEAUX SOCIAUX; LE BOUCHE À
OREILLE DIGITALISÉ

Commençons par une règle d'or : n'associez jamais vos réseaux sociaux privés à ceux professionnels. Le respect de votre vie privée est non négligeable, mais l'image professionnelle que vous renverrez est elle aussi très importante.

En temps que libéral, vous ne pouvez pas utiliser vos réseaux sociaux comme une publicité directe de vos activités. En revanche vous pouvez les utiliser comme une vitrine. Pour ce faire, n'hésitez pas à partager du contenu pédagogique comme "Les bienfaits des thérapies en période de pandémie" ou tout autres sujets qui sont en lien avec votre profession.

Vous pouvez aussi y partager du contenu à titre informatif. Autrement dit : vos horaires d'ouvertures, vos tarifs, l'adresse de votre cabinet...etc.

Si vous décidez de tenir des réseaux sociaux professionnels, dites vous que vous ne serez plus uniquement un praticien, mais aussi un community manager. Ces réseaux vont vous permettre de développer une communauté de patients et de futurs patients. Cette dernière interagira très probablement à vos publications. Il est nécessaire que vous gardiez constamment un œil sur ce qu'il s'y passe. Vérifier que les commentaires sont rédigés avec respect. Modérer sera aussi parfois utile. Certains membres de cette communauté auront besoin de vous pour répondre à leurs questions par exemple.

Un petit conseil : des fois un petit "j'aime" sous quelques commentaires, ou un commentaire en retour d'un autre, donnera l'impression à cette communauté d'être écoutée. Ainsi, elle participera plus activement sur vos réseaux. Et plus d'interaction, rythme avec plus de visibilité !

Les réseaux sociaux peuvent être simplement considérés comme le bouche à oreille digitalisé. Faites passer votre message, assurez vous que celui-ci ne soit pas déformé par votre communauté et le tour est joué.



"CREER UN SITE INTERNET, QUELLE GALÈRE"

PROFESIONNEL LIBERAL, OUI, INVISIBLE SUR INTERNET, NON.

La présence en ligne des libéraux est fortement réglementée par la législation, mais elle n'est pas interdite. Vous avez le droit de communiquer à travers un site vitrine.

Un site vitrine, c'est quoi ? C'est un site internet qui va présenter vos services/activités sans mener d'action publicitaire. Sur votre site, vous pouvez mettre en avant :

- . Qui vous êtes.
 Vos expériences, vos formations...
- . Des informations pédagogiques.
 Des articles en lien avec votre activité, des nouveautés sur la VR
- . Des informations sur le cabinet.
 Horaires, prix, adresse, contact(s)
- . Un blog.
 Pour y partager des informations pédagogiques, des avis de patients...

Voyez ce site comme un catalogue qui vous permettra d'acquérir des contacts, des nouveaux patients ou tout simplement de la visibilité. Ces contacts auront accès au numéro du cabinet, vos tarifs, vos expériences et n'auront plus qu'à rentrer en contact avec vous.

N'hésitez pas à connecter vos réseaux sociaux à votre site vitrine et vice-versa.

Mais comment créer un site vitrine quand on a aucune connaissance sur le sujet ?

Il existe des logiciels réputés qui vous accompagneront dans toutes les étapes de création de votre site vitrine. Deux références majeures : Wix et Wordpress. Ces deux logiciels ne demandent pas de connaissances digitales très poussées (surtout pour la création d'un site vitrine). Sur Internet vous trouvez très facilement de nombreuses vidéos présentant les deux logiciels ainsi que de nombreux tutoriels qui vous expliqueront comment les utiliser.

Concernant les tarifs, ils varient entre 600 et 3 600 euros environ.



ET SI LA COMMUNICATION DIGITALE CE N'EST PAS CE QUE JE VEUX

**LA COMMUNICATION TRADITIONNELLE, OU
OFFLINE, EST ELLE AUSSI EFFICACE !**

Toujours dans le but d'informer et non de démarcher, la communication offline vous offre de multiples possibilités. Votre but reste le même qu'avec une communication digitale: vous créer un réseau.

Pour commencer, vous pouvez vous munir de cartes de visites. C'est très simple à créer. Rendez vous sur un site internet spécialisé, comme Vistaprint par exemple, choisissez un beau papier, un joli design, insérez y vos coordonnées et le tour est joué. Ces cartes de visites pourront ensuite être placées dans votre cabinet, distribuées à vos patients ou encore en soirée "afterwork" spéciale professionnels de santé. Ces soirées sont idéales pour se constituer un réseau.

Se créer un réseau de patients est indispensable mais se créer un réseau de professionnels de la santé est lui aussi important.

Pour construire ce réseau de professionnels, il vous suffit de leur signaler votre présence et vos activités. Si votre cabinet est installé dans une petite ville, n'hésitez pas à rendre visite aux médecins et à leur déposer des cartes de visites. Si vous habitez dans une grande ville, vous pouvez signaler votre présence en leur envoyant un e-mail. S'ils vous répondent, proposez-leur de leur laisser des cartes de visites.

Au-delà des médecins, rentrer en contact avec d'autres praticiens libéraux pourrait jouer en votre faveur. Qui sait ? Peut-être que certains de leurs patients ont besoin de thérapie par exposition à la réalité virtuelle (TERV) et dans ce cas-là, certains de vos confrères, vous les renverront.

La communication traditionnelle renforcera le bouche à oreille. Nous vous conseillons de cibler des patients, mais aussi des professionnels de la santé. Gardez aussi à l'esprit qu'une communication offline peut s'articuler autour d'une communication digitale pour des résultats plus performants, mais que ceci n'est pas une nécessité.



UTILISER C2CARE POUR UNE MEILLEURE VISIBILITÉ

VOUS N'ETES PAS SEUL(E), UTILISER C2CARE À VOTRE AVANTAGE AFIN DE MAXIMISER LA PORTÉE DE VOTRE COMMUNICATION

Est-ce que vous connaissez **Psy live**? Psy.live est un annuaire de praticiens mis en place par C2Care. La création d'un compte gratuit vous permettra :

- d'avoir plus de visibilité sur Internet
- de proposer des séances à distance
- de créer un profil complet avec vos coordonnées afin que des patients puissent vous contacter pour un rendez-vous physique
- d'être payé via Paypal de manière sécurisé
- de maintenir un journal de suivi pour vos patients en ligne
- d'envoyer des messages à vos patients
- d'accroître votre réseau
- d'avoir un accès privilégié à C2Academy

Psy.live vient tout juste d'être mis à jour, alors c'est le bon moment de vous inscrire si ce n'est pas déjà fait. Une fois inscrits, n'hésitez pas à partager sur vos réseaux sociaux (et votre site vitrine) votre arrivée sur la plateforme. Nous sommes toujours contents d'accueillir de nouveaux praticiens sur Psy.live alors, n'hésitez pas à nous mentionner sur vos réseaux avec le @c2care !

De manière générale, nous vous encourageons à partager sur vos réseaux sociaux votre expérience (et celle de vos patients) à la thérapie par exposition à la réalité virtuelle (TERV). Nous partagerons ainsi vos publications sur nos réseaux, vous offrant ainsi la possibilité de bénéficier du réseau de C2Care pour vous faire connaître auprès d'un plus grand nombre de gens.

Bon à savoir : sur notre site internet C2Care, en bas de page, vous avez accès à un "espace presse". Dessus, vous y trouverez des visuels de l'ensemble des environnements. Vous pouvez utiliser ces visuels pour vos réseaux ou encore votre site vitrine à condition d'y intégrer un lien de redirection vers C2Care.

