



60 ENTREPRISE

Dans le cadre de sa nouvelle offre de services, **LPG 4 business** [1], la société valentinoise organise depuis un an des journées de coaching entre pairs pour ses clients, afin de les aider à exploiter au maximum les possibilités de leur **Cellu M6®** ou leur **Huber®**. Explications avec **Tom Richert**, business developer medical de la marque.

LPG SYSTEMS ALLER PLUS LOIN GRÂCE AU COACHING ENTRE PAIRS

Un kinésithérapeute investit dans une machine ou une technologie s'il est convaincu qu'elle lui apportera quelque chose dans sa pratique quotidienne : efficacité, gain de temps, amélioration de la qualité des soins prodigués, reconnaissance de ses patients... Encore faut-il qu'il soit capable de tirer le maximum de son nouvel équipement, ce qui implique non seulement de le maîtriser sur le plan technique, mais aussi de savoir le proposer à ses patients, le mettre en valeur dans son cabinet, etc. "Chez **LPG®**, la vente d'un équipement c'est seulement la première étape de la démarche. Avec nos 35 ans d'expérience et de retours clients, nous savons tout ce qui est possible avec **Cellu M6®** ou avec **Huber®**", aussi nous sommes à même de proposer des pistes à nos nouveaux clients pour qu'ils soient pleinement satisfaits", explique Tom Richert, business developer medical de la marque et pilote de ce programme de coaching.

LPG® a donc constitué une équipe de 27 kinésithérapeutes référents répartis dans toute la France, qui se rendent directement dans les cabinets des nouveaux clients qui le souhaitent pour animer ces "journées réussite" [2]. "Pour accompagner au mieux un client, il faut que l'on sache tout de son activité, qu'on comprenne

ses problématiques et ses pratiques pour adapter au mieux la formation à ses besoins et ses envies : comment intègre-t-il le produit dans ses pratiques, dans son cabinet, dans sa communication auprès des patients ? Cela va bien au-delà de la formation constructeur. On fait vraiment du sur mesure", poursuit Tom Richert.

Une journée sur mesure

Le kinésithérapeute coach réalise en quelque sorte un audit (convivial) du cabinet de son confrère pour lui proposer des pistes. "Et surtout, il est à l'écoute de ses questions, ses objectifs, sa vision de l'outil qu'il a acheté. Le coach n'impose rien, le but est qu'ils échangent à bâtons rompus." Il lui rappelle notamment quels sont "les leviers de la réussite" selon **LPG®**, au niveau de l'organisation du cabinet (L'équipement est-il mis en valeur ? Comment optimiser l'écran connecté dont il bénéficie aussi dans l'offre ? A-t-il à cœur de se diversifier ?...) ou encore du bilan, "qui est vraiment à la base de tout. Or on peut lui donner de la valeur avec **Huber®**, par exemple", souligne Tom Richert.

L'après-midi est consacrée à la pratique, avec des jeux de rôle où le coach joue celui d'un patient dans différents cas de figure, puis avec quelques patients réels. "Le coach pose un œil neuf sur les pratiques de son confrère ou l'organisation du cabinet, de façon bienveillante. C'est très constructif. Et le message est d'autant plus percutant qu'il émane d'un pair, et non d'un commercial. La démarche est sincère. Ils se comprennent."

Ces journées "sont très riches pour tout le monde, et au fil du temps, un réseau de confrères se construit, très solidaire", note Tom Richert. "C'est important pour **LPG®** que ses clients aient la totale maîtrise de leur technologie pour en profiter au maximum et se faire plaisir au quotidien, car c'est bien là une des grandes forces des appareils."

SOPHIE CONRARD

[1] Lire Ka n°1584 p. 62.
[2] Le cursus complet comprend une journée de formation initiale, une journée de coaching au cabinet et une formation expert.

