

Mon témoignage :

Le patient → Au départ un pari qui me semblait risqué (partir à l'étranger, peur de l'inconnu) mais aussi une crainte sur la qualité de la prestation. Tout juste après avoir demandé un devis par internet, j'ai tout de suite eu un interlocuteur qui m'a rappelé. S'en est suivi plusieurs contacts téléphoniques, dans une approche de diagnostic et d'informations précises, qui n'ont fait que me rassurer d'avantage. J'ai particulièrement apprécié, la transparence sur ce qui était réalisable ou non, avec cette prise d'initiative permanente de « conseil & mise en garde » de ce qu'impliquait ce genre de prestation (effets de bord négatifs et positifs). Je me suis senti pris en charge, par un interlocuteur responsable & francophone.

Un sentiment qui s'est confirmé sur place, avec le respect précis des engagements pris (hébergement, interlocuteur francophone, transport en taxi, respect des délais, tarif et qualité de la prestation), sans compter une ville merveilleuse à visiter, entre les interventions. Au début septique, je suis devenu promoteur, de ce genre de parcours médical.

Le Manager de la qualité →

Comme je l'ai évoqué à plusieurs reprises, la principale mission de vos ressources ou supports de communications doit être de « rassurer » en dédiant le côté « Roadshow médical à l'étranger » avec toutes les inquiétudes que cela peut générer, chez le consommateur français.

Un point que vous avez évidemment déjà compris. Cette mission est parfaitement rempli coté ressources, avec une prise en charge personnalisée et le respect des engagements.