

*Devenez la meilleure version du chirurgien-dentiste que vous êtes !*

Apprenez à piloter une équipe tout en intégrant une communication bienveillante et dynamique. Instaurer des techniques d'organisation pour transformer la gestion globale du cabinet dentaire et ainsi prioriser la relation patient. À l'issue de cette formation puissante, nous apporterons une cohérence à votre cabinet dentaire. À chaque session un entretien de 30 minutes en one to one sera organisé.

Une formule silver vous sera présentée ou une formule gold dans laquelle seront rajoutés des zooms entre chaque session pour aider à la mise en place. Il s'agit d'une opportunité pour vous et votre équipe. Rejoignez les dentistes qui nous font confiance !

Cette formation se déroule en **3 sessions de 2,5 jours à Paris, Nantes ou Aix-en-Provence.**



#### **Public :**

équipes dentaires  
(praticiens + assistant(e)s)

#### **Objectifs :**

Apporter de la cohésion dans le fonctionnement du cabinet.

Appréhension de différentes situations à optimiser par apports théoriques et pratiques (management, communication, stratégie).

#### **Méthodes pédagogiques :**

Apports théoriques + ateliers + jeux de rôles.

#### **Modalité d'évaluation :**

Validation des acquis par questionnaire de fin de session.



**P** **Session 1** : 9-11 janvier ou 13-15 mars 2025  
**A** **Session 2** : 12-14 juin 2025  
**R** **Session 3** : 02-04 octobre 2025  
**I**  
**S**

**COMPLET**



**N** **Session 1** : 15-17 mai 2025  
**A** **Session 2** : 18-20 septembre 2025  
**N** **Session 3** : 11-13 décembre 2025  
**T**  
**E**  
**S**



**A** **Session 1** : 04-06 septembre 2025  
**I** **Session 2** : 13-15 novembre 2025  
**X** **Session 3** : courant janvier 2026



Nos coachs formateurs sont tous deux chirurgiens-dentistes dans leur propre cabinet dentaire. Ils exercent leur fonction de formation et de conseil par passion et par désir d'aider leurs confrères à créer le cabinet de leurs rêves d'un point de vue organisationnel.

### Session 1

- Introduction à une organisation optimale
- La loi de la moyenne
- Les règles de la communication
- Comment fixer des règles de comportement et comment faire adhérer l'équipe à ces règles : les ententes
- Définition de la mission de votre cabinet : sa clarification et son écriture
- Le cadre du management
- Le management efficace en équipe : directif ou déléгатif ?
- Les réunions : quel type et comment les rendre très efficaces ?
- La politique de rémunération de chaque membre de l'équipe

### Session 2

- Savoir prioriser vos rendez-vous
- Les règles d'organisation d'un cabinet
- Marketing : les règles du succès
- Réunions : organisation, efficacité & digital
- Élaboration & rentabilité des tableaux de bord
- Gestion des conflits internes
- Établir la politique de prix
- Politique de rémunération des collaborateurs
- Être/devenir associé minoritaire
- Processus de recrutement

### Session 3

- Équilibrer votre vie personnelle et professionnelle
- La productivité au service de la qualité
- Segmentation et types de clients
- Processus d'acceptation des plans de traitement
- Jeux de rôles
- Savoir conclure et gérer les objections
- Les règles de paiements pour un cabinet dentaire
- Élaboration d'un devis, suivi patient & relance du dossier

#### RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Dr Pierre-Michel Le Prado  
 06.66.27.35.30  
 c2sformation@gmail.fr

#### RESPONSABLE COMMERCIALE

Mikaela Mahy  
 06 66 27 35 30  
 mikaela@c2sformation.com

#### RESPONSABLE DE LA LOGISTIQUE

Marie Le Du  
 06 66 27 35 30  
 marie@c2sformation.com