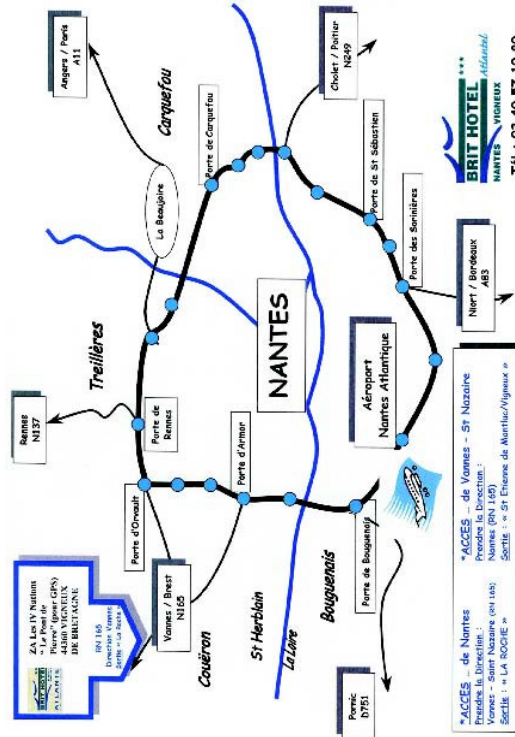




16 rue Beethoven
44300 Nantes
Tél. 02 51 89 02 28
aobo@wanadoo.fr
www.aobo.fr

Brit Hôtel
Les 4 Nations
44360 Vigneux de Bretagne
GPS : le pont de pierre
T. 02 40 57 10 80



COMMENT OPTIMISER LA PRESENTATION D'UN PLAN DE TRAITEMENT EN DENTISTERIE OMNIPRATIQUE, IMPLANTAIRE OU ORTHODONTIQUE

Dr Pierre-Michel LE PRADO

A word cloud containing various terms related to business, management, and dentistry. The words are arranged in a circular pattern around the central text "Plan de traitement".

Words included:

- Management
- Réunion personnalisée
- Organisation
- Ecoute
- Essentielle
- Moniteurs
- Positif
- Outils
- Planification
- Equipe
- Objection
- Cession
- Vivre
- Transmission
- Fiscalité
- Confiance
- Plan de traitement
- Patrimoine
- Collaborateurs
- Loisirs
- Gestion des conflits
- Reconnaissance
- Fiscalité
- Développement
- Vision

JEUDI 22 SEPTEMBRE 2016

09h00-17h00

Formation commune pour praticien et assistante

Brit Hôtel
Vigneux de Bretagne (44)



Dr Pierre-Michel LE PRADO

Chirurgien-dentiste
Certificat d'Etude Supérieure de Technologie des biomatériaux
Ancien assistant faculté de Nantes
Certificat d'Etude Supérieure de Prothèse Fixée
DU d'Occlusodontie
DU de Parodontologie
Diplôme Attestation Universitaire d'Implantologie
DU de Responsabilité Professionnelle et d'Expertise Odontologie

OBJECTIF

A l'issue de cette journée, extraite d'une formation complète en communication, vous serez en mesure de comprendre l'importance de mettre en place des outils efficaces afin d'améliorer la présentation de vos plans de traitement, l'organisation et la cohésion de groupe de votre cabinet.

Les outils en main, c'est avec beaucoup d'assurance et de confiance que vous présenterez vos futurs plans de traitement.

AVANTAGES

- ◆ Nette amélioration du taux d'acceptation des plans de traitement
- ◆ Dentisterie globalisée

09h00-12h30

- ❖ Introduction
 - Les règles fondamentales
 - Les différentes étapes de la présentation du plan de traitement
- ❖ La phase d'accueil
 - Etape préalable et incontournable à toute conversation
 - Quel est votre « score confiance » ?
 - Comment générer la confiance ?
 - La première impression est capitale

14h00-17h00

- ❖ La phase d'écoute
 - Ecouter, questionner, comprendre, reformuler
 - Le patient a « compris qu'il a été compris »
 - Comment augmenter la participation du patient
- ❖ Quand et comment conclure efficacement ?
- ❖ Savoir gérer les objections
- ❖ Comment organiser son argumentation
- ❖ Le consentement éclairé
- ❖ Le rôle de l'assistante

**BULLETIN D'INSCRIPTION A RETOURNER A
L'AOBO 16 RUE BEETHOVEN 44300 NANTES**

Le Dr

Prénom :

Adresse du cabinet :

.....

.....

.....

Tel. :

E-mail :

N° ADELI :

Nom et prénom de l'Assistante :

.....

▫ S'inscrire à la journée du 22 septembre 2016
avec le Dr P.M. Le Prado
et joint un chèque de 310 € (praticien)
et/ou de 210 € (assistante)

à l'ordre de l'AOBO