



# La communication en dentisterie esthétique

Formateur : Pierre-Michel Le Prado

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre comment et pourquoi développer l'esthétique dans un cabinet omnipratique
- Maîtriser les techniques de présentation de traitements esthétiques à vos patients
- Optimiser vos plans de traitement
- Obtenir des réponses aux questions les plus fréquentes à propos des traitements esthétiques



## Programme

- \_ Comportement d'un patient vs comportement d'un client
- \_ Comment augmenter le capital confiance de votre patient ?
- \_ Comment positionner l'image de votre cabinet de votre équipe ?
- \_ Comment optimiser votre plan de traitement en dentisterie esthétique ?
- \_ Comment organiser la consultation en dentisterie esthétique ?
- \_ Le rôle de l'équipe en dentisterie esthétique
- \_ Comment permettre au patient de se rendre compte du résultat esthétique ?
- \_ Savoir conclure efficacement
- \_ Améliorer sa gestion des objections
- \_ Comment présenter l'aspect financier
- \_ La mise en place : comment l'appliquer en équipe



## Modalités d'accès

**Pré-requis** : Doctorat en chirurgie dentaire (ou praticiens en cours de doctorat ayant validé leur CSCT ou équivalent européen) ; Assistante dentaire en poste

**Public concerné** : Omnipraticiens, praticiens spécialistes ; Assistante dentaire en poste

**Modalités et délais d'accès** : L'inscription est considérée définitive après validation des prérequis et des besoins en formation, de la signature de la convention et du règlement des droits d'inscriptions. Les demandes d'inscription peuvent être envoyées jusqu'à 1 jour ouvré avant le début de la formation en fonction des places disponibles

**Accessibilité** : Nous sommes particulièrement sensibles à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez-nous afin d'étudier les possibilités de compensation disponibles à l'adresse : [marion.galavielle@academie-du-sourire.com](mailto:marion.galavielle@academie-du-sourire.com)

## Modalités d'évaluation

Des QCM sont proposés au début et à la fin du parcours (validation > 70% de bonnes réponses)

Lors des TD l'instructeur vérifie l'évaluation des acquis

## Moyens pédagogiques

- Matériel vidéo (écran géant, enceintes ...)

## Je m'inscris !

contact : [nathalie.negrello@academie-du-sourire.com](mailto:nathalie.negrello@academie-du-sourire.com)

<http://academie-du-sourire.com> || +(33)6 10 37 86 88

9, avenue Henri Malacrida - 13100 Aix en Provence - FRANCE