

Développez les compétences de votre équipe

GÉRER & DÉVELOPPER UN RÉSEAU DE CORRESPONDANTS



PRE-REQUIS

- Être inscrit au cycle :
«Organisation au cabinet d'orthodontie :
les fondamentaux»



PUBLIC CONCERNÉ

- Orthodontistes
et leur équipe
- Toutes les spécialités



DURÉE

- 1.5 JOUR



MODALITÉ

- Présentiel



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Voir le cycle :
«Organisation au cabinet d'orthodontie :
les fondamentaux»

OBJECTIFS

- Créer un environnement propice à la recommandation de patients par les omnipraticiens
- Identifier ses correspondants
- Établir un contact avec ses correspondants
- Mettre en œuvre des stratégies de développement et de fidélisation du réseau de correspondants
- Développer des systèmes de suivi des praticiens référents

CONTENU DE LA FORMATION

- Les lois de la Qualité de Service et du Marketing au cabinet de spécialiste
- Les règles d'or d'une relation correspondant réussie
- Les 4 catégories de correspondants
- Le rôle de l'équipe dans la relation avec les correspondants
- Les stratégies de communication individuelles
- Les stratégies de communication collectives
- Les outils de pilotage et de contrôle

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas et ateliers
- Mises en situations
- Suivi pédagogique

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Quiz formatifs
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

- Un des consultants-formateurs de la Binhas Global Dental School.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 4IDC1

dernière mise à jour le 01/2023