

Préparation et présentation des plans de traitement en orthodontie

Trucs et astuces pour augmenter votre taux de réussite

Vous avez fait un examen minutieux ? C'est bien, mais encore faut-il mettre tout ceci ensemble et développer un plan de traitements structuré qui tiendra compte de l'ensemble de vos observations de même que des besoins et des attentes du patient... puis bien le présenter!

¹ Cette formation est la suite logique de celle (quoiqu'optionnelle) titrée "Une expérience nouveau patient en orthodontie qui donne des résultats" qui présente étape par étape le cheminement du nouveau patient lors du rendez-vous d'évaluation en orthodontie ; <https://www.idi.org/340-formation-cours-en-ligne-une-experience-nouveau-patient-en-orthodontie-qui-donne-des-resultats.html>

Objectifs éducationnels



Cette formation vous présente les notions nécessaires afin de mettre en place un système d'analyse et de présentation de plans de traitements qui permet au dentiste et à son équipe d'exprimer pleinement leurs compétences et leurs talents. Les dentistes et les équipes qui implantent des systèmes de présentation de plans de traitements efficaces s'élèvent au-dessus du lot et réalisent beaucoup plus de travaux électifs que les autres et ils s'épanouissent mieux.

Contenu



- Préparation faible = résultats médiocres : comment bien se préparer;
- Maîtriser les 9 étapes cruciales menant à l'acceptation de cas;
- Pourquoi certains patients disent oui, d'autres non ?
- Comment le dire; aussi important que le "quoi dire";
- Trop c'est comme pas assez; savoir doser la présentation;
- Comment surmonter les objections;
- Comment et quand "fermer la vente";
- Comment aborder l'aspect financier;
- Comment vaincre le syndrome de "J'suis pas un vendeur";
- Le suivi des indécis; un service non une pression !

Une formation qui présente un système de présentation de plans de traitements logique, structuré et reproductible qui mène à des résultats. Des stratégies pratiques, applicables en orthodontie et pour tout genre de dentisterie, des outils prêts à utiliser dès lundi matin.

À qui s'adresse cette formation?

Une formation de choix pour toute l'équipe dentaire impliquée en orthodontie. L'expérience nous démontre en effet que la meilleure façon d'assurer l'intégration en clinique des notions apprises lors de la formation est de la visionner en groupe.

Date

Formation en ligne sur demande, disponible sur le portail de IDI

Lieu

Formation en ligne disponible sur le portail de IDI

Conférencier



Denis Massé, HD

Diplômé du Collège Edouard-Montpetit en 1980, il continue sa formation avec le certificat en hygiène dentaire à l'Université de Montréal puis l'International Association for Orthodontics, l'Institut dentaire international, l'Académie St-Pierre et le Las Vegas Institute. Clinicien d'expérience et conférencier passionné, il agit maintenant à titre de directeur de programmes à IDI.

Divulgarion aux participants : Il n'existe aucune relation financière pertinente entre cet(ces) enseignant(s) de cette activité de formation continue susceptible de créer des conflits d'intérêts.

Unités de formation continue (FC)

Dentiste : 3.5 Unités FC (théorie : 3.5 heures)

Hygiéniste : 3.5 Unités FC (théorie : 3.5 heures)

Pour tous les dentistes membres de l'ODQ, la politique de formation dentaire continue prévoit que chaque heure de formation théorique procure 1 unité FC, et que chaque heure de formation pratique « hands-on » procure 2 unités FC. Pour les hygiénistes dentaires membres de l'OHDQ, la politique de formation dentaire continue fonctionne en heures d'activité de formation, que ce soit théorique ou pratique.

Horaire

Formation en ligne de 3 h 30 à visionner à votre convenance

Coûts*

595 \$/personne

* Plus taxes applicables. Le contenu du programme peut être modifié sans préavis. Une note de crédit sera possible si une annulation écrite parvient à nos bureaux avant le début du visionnement. Cette note de crédit sera transférable sur une nouvelle transaction dans le programme en cours sur une ou plusieurs formations. Advenant une somme résiduelle, prévoir sa perte si non utilisée.

