

Présentation des plans de traitements en orthodontie

Trucs et astuces pour augmenter votre taux de réussite

Objectifs éducationnels

Cette journée vous enrichira de méthodes éprouvées dans la présentation de vos plans de traitements en orthodontie. Découvrez les systèmes derrière les présentations à succès. Vous aurez l'assurance nécessaire, les mots justes, les façons de faire efficaces qui augmenteront vos taux d'acceptation tout en restant très éthique. Sachez promouvoir vos compétences et augmentez ainsi le taux d'acceptation de vos traitements en orthodontie.

Contenu

- Marketing 101 : Puissance de l'influence
- Sélection de vos clients : Où les trouver et choisir judicieusement
- Méthodologie de présentation : Le comment mais surtout le pourquoi
 - Les premières phases : Quand ça commence et quand ça finit !
 - Les deuxièmes phases : L'importance d'avoir été clair dès le début
 - Les traitements complets : Des objectifs et des limitations réalistes
 - Les traitements avec chirurgie : Connaître les bons mots pour le dire
- Et aussi :
 - Maîtriser l'art de présenter l'entente financière
 - Savoir répondre aux objections
 - Connaître les stratégies gagnantes derrière les présentations efficaces :
 - Comment développer les compétences requises
 - Et beaucoup plus...

À qui s'adresse cette formation ?

Une formation de choix pour toute l'équipe dentaire impliquée en orthodontie.

Date

13 novembre 2020 (pré-congrès IAO Montréal 2020)

Lieu



Institut dentaire international (IDI) au Quartier DIX30

6000, boul. de Rome, suite 210, Brossard (QC) J4Y 0B6 (stationnement intérieur gratuit)

Conférencière



Claire Gaulin, HD, Cert.Phy, PM PNL

Diplômée du Cégep de Trois-Rivières en 1986. Gradué de l'Institut Dentaire International, puis à l'International Association for Orthodontics, certifiée de l'Université de Trois-Rivières en psychologie et en neuro-linguistique. Elle enseigne depuis plusieurs années des techniques de fabrication d'appareils orthodontiques. Elle allie sa passion de l'orthodontie et de la communication afin de partager ses connaissances et son expérience de plus de 30 ans. Sa passion et son enthousiasme pour l'orthodontie, se transmet jusqu'à vos bureaux puisqu'elle est consultante en orthodontie depuis plusieurs années pour vous aider à organiser, optimiser et rentabiliser vos départements d'orthodontie.

Divulgateur 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 : 7 Unités FC (théorie : 7 heures)

Hygiéniste : 7 Unités FC (théorie : 7 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 continue fonctionne en heures d'activité de formation, que ce soit théorique ou pratique.

Horaire



De 8 h 30 à 16 h 30 – Cours (dîner libre)

Coûts*



Dentiste : 795 \$

Membre du personnel : 395 \$

Contactez-nous ou consultez notre site d'inscription en ligne pour connaître nos diverses modalités de paiement et/ou mensualités.

* Plus taxes applicables. Un dépôt par carte de crédit est exigible à titre de confirmation, le solde étant requis au plus tard 14 jours avant le début de la formation. Le contenu du programme peut être modifié sans préavis. Un remboursement ou une note de crédit sera possible si une annulation écrite parvient à nos bureaux 21 jours avant le début de la formation. Notez toutefois que des frais administratifs de 10 % du prix original non escompté de la formation seront retenus (et les rabais de quantité et/ou gratuité associés seront réajustés), non remboursable, mais 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. Les places étant limitées, aucun remboursement ni note de crédit ne seront accordés sur une annulation formulée moins de 21 jours avant le début de la formation.

