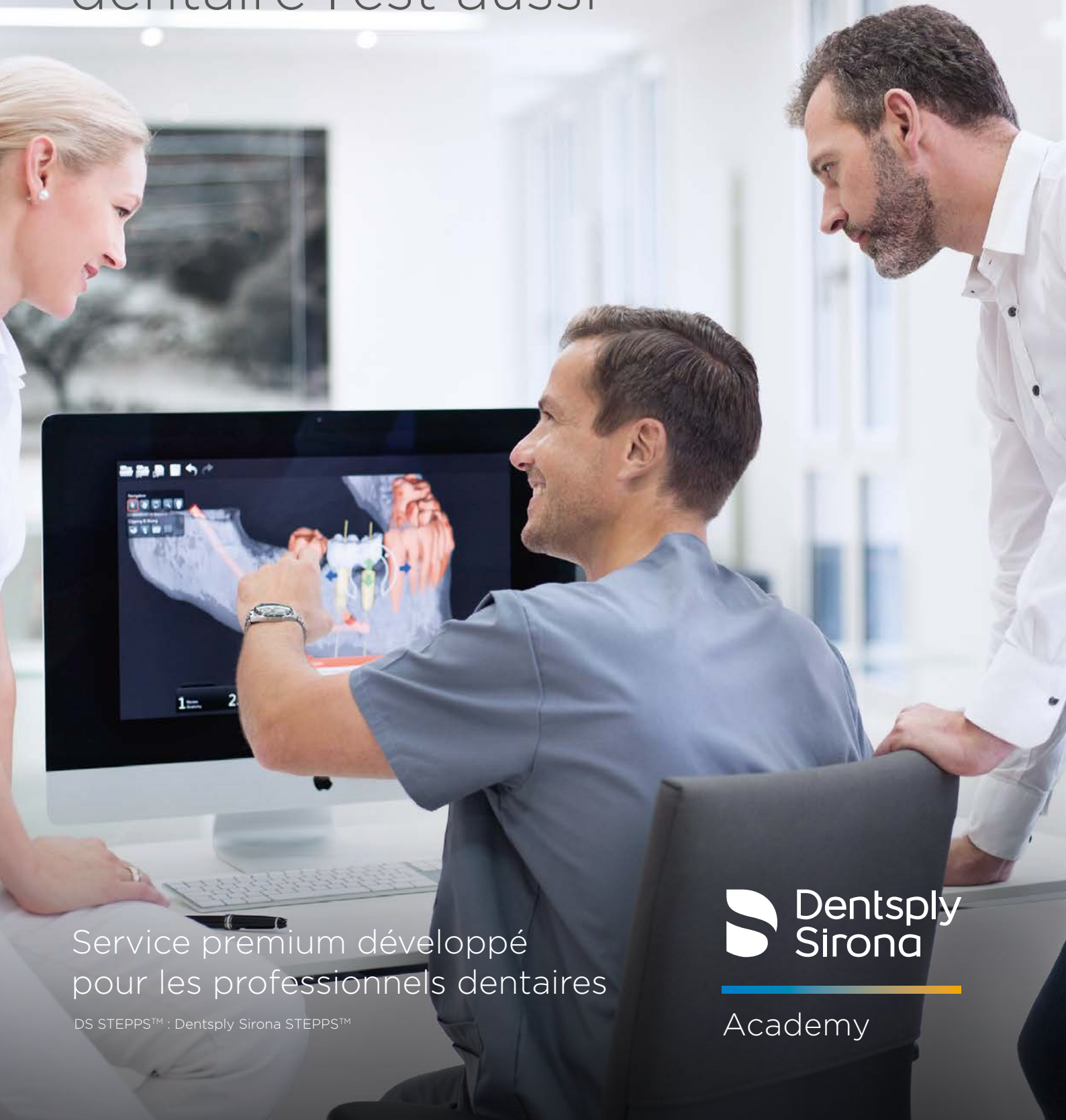


# DS STEPPS™

Parce que vos patients  
sont uniques, votre cabinet  
dentaire l'est aussi



Service premium développé  
pour les professionnels dentaires

DS STEPPS™ : Dentsply Sirona STEPPS™

 **Dentsply  
Sirona**

Academy

# Edito



**A**u cœur des objectifs et des raisons d'être de DENTSPLY SIRONA, se place l'écoute attentive et permanente de l'entreprise, vis à vis de vous, professionnels de santé bucco-dentaire. Au-delà de vos compétences cliniques en dentisterie, nous souhaitons vous faire profiter d'un programme de développement d'activité adapté à votre exercice, à votre équipe, vous permettant ainsi de répondre pleinement aux besoins et attentes de votre patientèle.

L'écoute attentive de DENTSPLY SIRONA a permis de développer et mettre à votre disposition des solutions performantes, répondant spécifiquement à vos besoins et à ceux de vos patients. C'est dans cette démarche active que nous avons conçu le programme DS STEPPS™, une offre de services premium et novateurs pour le développement personnalisé de votre activité professionnelle.

Ce programme est composé de deux offres :

- Une offre de « Formations spécifiques pour le développement de votre entreprise (cabinet, laboratoire) », gérée par un coach formateur DENTSPLY SIRONA
- Une offre de « Conseil stratégique et opérationnel », gérée avec notre partenaire spécialisé : la société COMM'ECHO.

Notre savoir-faire et les compétences de nos équipes et partenaire vous aideront à développer votre activité autour de trois thèmes clés, dans le cadre du développement professionnel : le coaching personnalisé, le développement d'activité et la communication auprès du patient.

Cette offre de services premium concrétise encore plus la volonté de DENTSPLY SIRONA de se positionner comme votre partenaire de référence.

**Olivier Lafarge**

Directeur Général Dentsply Sirona France

# Sommaire

## 1. Formations spécifiques pour le développement des compétences de vos équipes

- › Techniques de prise de parole en public page 05
- › Techniques d'animation de réunions page 06
- › Les étapes d'une communication réussie en implantologie dentaire page 07
- › Organisation et gestion du temps page 08
- › Techniques de management page 09
- › Techniques & outils pour une communication efficace et maîtrisée avec vos patients page 10

## 2. Conseil stratégique et opérationnel

- › Connaître votre patientèle page 13
- › Adapter et développer votre offre de services page 14
- › Faciliter votre organisation au quotidien page 15
- › Optimiser le management de vos équipes page 16
- › Déterminer votre stratégie de croissance page 17
- › Accompagner vos confrères et développer leurs compétences page 18
- › Se former au management de proximité page 19

DS STEPPS™

 **Dentsply  
Sirona**

Academy

# 1. Formations spécifiques pour le développement des compétences de vos équipes

Intervenant : Coach formateur Dentsply Sirona Academy

En complément de la Dentsply Sirona Academy (programme de formations cliniques et techniques liées aux produits), nous vous proposons une offre de 6 formations pour le développement des compétences de vos équipes.

Ces formations vous permettent ainsi qu'à votre équipe d'acquérir des connaissances et des compétences en matière de communication interpersonnelle et de management, qui contribuent directement et efficacement au fonctionnement de votre structure professionnelle.

Les thématiques traitées sont les suivantes :



## TECHNIQUES DE PRISE DE PAROLE EN PUBLIC



Intervenant	Public concerné	Participants	Durée	Horaires	Tarif*	Lieux	Dates 2021
Formateur certifié Dentsply Sirona Academy	 DENTISTE  PROTHÉSISTE	6-12	 1J	 9h-18h	 400 €	 Versailles et en Régions.	Stage organisé à la demande



Ce stage est destiné à tous praticiens et prothésistes étant amenés à organiser et à effectuer des présentations professionnelles, face à un auditoire.

### Objectifs professionnels :

- À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :
- Expliquer et appliquer les mécanismes fondamentaux de la communication,
  - Structurer et présenter correctement leurs messages,
  - Mener efficacement une conférence / présentation professionnelle
  - Capter leur auditoire et obtenir son adhésion.

### Logistique :

- Inclus : Supports, diplômes, pauses café et déjeuner

### Programme :

- Communication chez l'adulte
- Écoute
- Utilisation des questions & gestion des questions de l'auditoire
- Concevoir, préparer et mener une présentation persuasive
- Exercices d'application

Formateur



M. STÉPHANE HUËT

• Responsable Dentsply Sirona Université (Formation interne)  
Après un début de carrière en tant que technico-commercial en imagerie médicale, un parcours de 33 ans en entreprises, dans différentes fonctions « Formation » ; orientées sur les forces de vente, les équipes Marketing et professionnels de santé, dans l'industrie de la santé.  
Entreprises : KODAK - COLGATE-PALMOLIVE - ASTRA-TECH - DENTSPLY SIRONA.





## TECHNIQUES D'ANIMATION DE RÉUNIONS



Intervenant	Public concerné	Participants	Durée	Horaires	Tarif*	Lieux	Dates 2021
Formateur certifié Dentsply Sirona Academy	DENTISTE PROTHÉSISTE ASSISTANTE	6-12	1J	9h-18h	400 €	Versailles et en Régions.	Stage organisé à la demande



Ce stage est destiné à tous praticiens, prothésistes et assistants H/F (loi sur la discrimination), étant amenés à organiser et à mener des séances et des réunions de travail, avec un groupe de collègues, de confrères, etc.

### Objectifs professionnels :

- À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :
- Expliquer et appliquer les mécanismes fondamentaux de la communication
  - Structurer correctement leurs messages vs les objectifs de production de la réunion
  - Mener efficacement une séance / une réunion de travail

### Logistique :

- Inclus : Supports, diplômes, pauses café et déjeuner

### Programme :

- Communication chez l'adulte
- Écoute
- Préparation et conduite de séances de travail
- Définition des objectifs de production
- Gestion du groupe par les jeux de questions
- Exercices d'application

V  
Formateur



M. STÉPHANE HUET

- Responsable Dentsply Sirona Université (Formation interne)
- Après un début de carrière en tant que technico-commercial en imagerie médicale, un parcours de 33 ans en entreprises, dans différentes fonctions « Formation » ; orientées sur les forces de vente, les équipes Marketing et professionnels de santé, dans l'industrie de la santé.  
Entreprises : KODAK - COLGATE-PALMOLIVE - ASTRA-TECH - DENTSPLY SIRONA.



## LES ÉTAPES D'UNE COMMUNICATION RÉUSSIE EN IMPLANTOLOGIE DENTAIRE



Intervenants	Public concerné	Participants	Durée	Horaires	Tarif*	Lieux	Dates 2021
Formateurs certifiés Dentsply Sirona Academy	DENTISTE	8-14	1J	9h-18h	600 €	Versailles et en Régions.	Stage organisé à la demande



Formation destinée à tous les praticiens souhaitant développer leurs compétences dans le domaine de la communication interpersonnelle ; spécifiquement dans le cadre du plan de traitement implantaire.

### Objectifs professionnels :

- À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :
- Identifier les motivations de leurs patients, concernant leur santé bucco-dentaire
  - Présenter et argumenter efficacement leurs plans de traitement, ainsi que les devis associés
  - Gérer sereinement les objections & préoccupations des patients

### Logistique :

- Inclus : Supports, diplômes, pauses café et déjeuner

### Programme :

- Identification des motivations du patient
- Présentation des indications de l'implantologie et de la prothèse sur implant (spectre thérapeutique)
- Présentation du plan de traitement et du devis
- Possibilités diverses de règlement pour le patient
- Traitement des objections / préoccupations du patient

V  
Formateurs



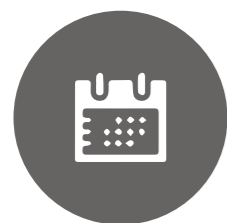
DR JEAN-SÉBASTIEN RENAUD

- Doctorat en Médecine Dentaire
- Ph.D. de l'Université d'Oslo
- D.I.U. Européen d'Implantologie Orale
- D.U. d'Expertise Maxillo-Faciale et Buccodentaire
- Responsable scientifique Dentsply Sirona France



M. STÉPHANE HUET

- Responsable Dentsply Sirona Université (Formation interne)
- Après un début de carrière en tant que technico-commercial en imagerie médicale, un parcours de 33 ans en entreprises, dans différentes fonctions « Formation » ; orientées sur les forces de vente, les équipes Marketing et professionnels de santé, dans l'industrie de la santé.  
Entreprises : KODAK - COLGATE-PALMOLIVE - ASTRA-TECH - DENTSPLY SIRONA.



## ORGANISATION ET GESTION DU TEMPS



Intervenant	Public concerné	Participants	Durée	Horaires	Tarif*	Lieux	Dates 2021
Formateur certifié Dentsply Sirona Academy	DENTISTE PROTHÉSISTE ASSISTANTE	6-12	1J	9h-18h	400 €	Versailles et en Régions.	Stage organisé à la demande



Ce stage est destiné à tous les praticiens, assistants et prothésistes souhaitant optimiser et maîtriser l'utilisation et la gestion de leur temps.

### Objectifs professionnels :

- À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :
- Effectuer une analyse de temps précise et complète
  - Appliquer et exploiter la méthode et les outils d'O.G.T.
  - Monter son propre plan d'action afin de maîtriser et contrôler son temps
  - Récolter les bénéfices de l'O.G.T

### Logistique :

- Inclus : Supports, diplômes, pauses café et déjeuner

### Programme :

- Positionnement personnel
- Analyse de temps
- Traitement de l'information
- Connaissance et la maîtrise des moyens
- Travailler avec les autres
- Plan d'action personnel

V  
Formateur



M. STÉPHANE HUET

- Responsable Dentsply Sirona Université (Formation interne)
- Après un début de carrière en tant que technico-commercial en imagerie médicale, un parcours de 33 ans en entreprises, dans différentes fonctions « Formation » ; orientées sur les forces de vente, les équipes Marketing et professionnels de santé, dans l'industrie de la santé.  
Entreprises : KODAK - COLGATE-PALMOLIVE - ASTRA-TECH - DENTSPLY SIRONA.



## TECHNIQUES FONDAMENTALES DE MANAGEMENT



Intervenant	Public concerné	Participants	Durée	Horaires	Tarif*	Lieux	Dates 2021
Formateur certifié Dentsply Sirona Academy	DENTISTE PROTHÉSISTE	6-12	2J	9h-18h	800 €	Versailles et en Régions.	Stage organisé à la demande



Ce stage de type « Boîte à outils », est destiné aux praticiens et prothésistes devant gérer une équipe de collaborateurs/trices.

### Objectifs professionnels :

- À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :
- Appliquer les « principes fondamentaux » du management, dans leur pratique quotidienne
  - Maîtriser dans leur application, les « actions - clés » relatives aux compétences managériales acquises

### Logistique :

- Inclus : Supports, diplômes, pauses café et déjeuner

### Programme :

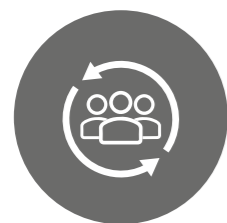
- Fondamentaux du management
- Formulation d'un feedback constructif à un(e) collaborateur/trice
- Définition de la performance attendue
- Gestion des comportements émotionnels
- Mise en œuvre des mesures pour modifier les comportements indésirables
- Résoudre les conflits

V  
Formateur



M. STÉPHANE HUET

- Responsable Dentsply Sirona Université (Formation interne)
- Après un début de carrière en tant que technico-commercial en imagerie médicale, un parcours de 33 ans en entreprises, dans différentes fonctions « Formation » ; orientées sur les forces de vente, les équipes Marketing et professionnels de santé, dans l'industrie de la santé.  
Entreprises : KODAK - COLGATE-PALMOLIVE - ASTRA-TECH - DENTSPLY SIRONA.



## TECHNIQUES & OUTILS POUR UNE COMMUNICATION EFFICACE ET MAÎTRISÉE AVEC VOS PATIENTS



Intervenant	Public concerné	Participants	Durée	Horaires	Tarif*	Lieux	Dates 2021
Formateur certifié Dentsply Sirona Academy	 	6-12				 et en Régions.	Stage organisé à la demande



Formation destinée à tous les praticiens et assistantes souhaitant développer leurs compétences en matière de communication interpersonnelle, vis-à-vis de leurs patients.

### Objectifs professionnels :

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Identifier les motivations-pilotes des patients et s'appuyer sur celles-ci, afin de construire leur stratégie de communication et votre offre de soins
- Construire et présenter des arguments efficaces, afin de soutenir la présentation du plan de traitement
- Traiter les différentes objections et préoccupations
- Conclure des accords profitables aux deux parties

### Logistique :

- Inclus : Supports, diplômes, pauses café et déjeuner

### Programme :

- Identification des motivations du patient
- Captation & traitement de l'information par l'être humain
- Questionnement & écoute : outils de communication essentiels
- Structuration et présentation d'arguments efficaces
- Identification & traitement des objections
- Obtention d'un accord satisfaisant : techniques de conclusion

V  
Formateur



M. STÉPHANE HUET

• Responsable Dentsply Sirona Université (Formation interne)  
Après un début de carrière en tant que technico-commercial en imagerie médicale, un parcours de 33 ans en entreprises, dans différentes fonctions « Formation » ; orientées sur les forces de vente, les équipes Marketing et professionnels de santé, dans l'industrie de la santé.  
Entreprises : KODAK - COLGATE-PALMOLIVE - ASTRA-TECH - DENTSPLY SIRONA.

## 2. Conseil stratégique et opérationnel

### Offre de notre partenaire, Cabinet Conseil COMM'ECHO

Partie intégrante de la Dentsply Sirona Academy actuelle, le conseil stratégique et opérationnel « DS STEPPS™ » - se compose de 7 modules, conçus et réalisés en partenariat avec la société COMM'ECHO.

Cette offre propose des actions ciblées, sur mesure, visant à orienter et à accompagner efficacement le développement des compétences de vos équipes.

Vous aspirez légitimement à préserver et développer vos facteurs-clé de succès, dans une complexité croissante, où prendre des décisions seul devient de plus en plus difficile et risqué.

Vous éprouvez alors le besoin d'être conseillé et accompagné, pour prendre les orientations futures qui s'imposent, aux différentes étapes de la gestion de votre cabinet dentaire.

Vous estimez que ces réflexions doivent s'accompagner de l'expertise de véritables spécialistes, experts compétents et dignes de confiance ; pour vous aider à effectuer les bons choix.

C'est la raison d'être de cette offre d'accompagnement par DENTSPLY SIRONA, en conseil stratégique et opérationnel.



## Notre ambition

- Vous apporter tout le savoir-faire et l'expertise nécessaires pour répondre à vos interrogations multiples.
- Vous faire bénéficier de relations personnalisées, fondées sur la proximité, la disponibilité et l'écoute durant notre mission et dans une perspective de relation durable.

C'est ainsi que nous concevons notre métier et chacune des missions d'accompagnement.

## Répondre aux besoins les plus sophistiqués

Chaque activité se voit confrontée de plus en plus à des évolutions sociétales mais également réglementaires, qui rendent essentielles les réflexions de tout chef d'entreprise sur l'évolution de son environnement et pose la question de sa stratégie à moyen terme.

La dentisterie n'échappe pas à cette règle et c'est pourquoi nous vous proposons une réflexion, une formulation et une mise en œuvre pour l'orientation du

développement des compétences de votre cabinet. La finalité de cet accompagnement est au service de la satisfaction accrue de vos patients et de la valorisation de vos investissements.

Quel que soit votre stade de développement, notre expertise vous permettra de connaître précisément les attentes de votre patientèle et d'y répondre par la formulation d'une offre de prestations de services visant à la satisfaire de manière différenciatrice.

## Vos attentes sont multiples et vos exigences toutes légitimes

Parce que vos patients méritent le meilleur, vos attentes et vos besoins sont spécifiques et votre exigence forte.

Vous assister, c'est faire acte d'une volonté semblable à la vôtre et nos engagements vis à vis de vous sont les suivants :



## CONNAÎTRE VOTRE PATIENTÈLE

Intervenant	Public concerné	Participants	Durée	Horaires	Tarif*	Lieux	Dates 2021
Consultante : Mme Brigitte ROMAGNY		Équipe du cabinet dentaire	 1 mois qui inclut 2 séquences de travail sur site	 9h-18h	 4 650 €	 Versailles et en Régions.	Mission organisée à la demande



### Cette offre est pour vous si vous vous posez les questions suivantes :

- Qui sont mes patients ?
- Qu'est-ce que je connais, ne connais pas d'eux ?
- Pourquoi me consultent-ils ?
- Pourquoi moi et non un autre confrère ?
- Sont-ils satisfaits ? Et en quoi ?
- Qu'attendent-ils qu'on ne propose pas au sein du cabinet ?
- Pourquoi certains devis sont-ils sans suite ?
- Quel est le « portrait-robot » d'un patient non confirmé ?

### Objectifs :

- Réaliser une enquête auprès de vos patients confirmés et patients non confirmés
- Dresser une radioscopie de votre patientèle
- Analyser et traduire à partir des résultats, les points forts et les axes d'amélioration des prestations de votre cabinet

### Moyens mis en œuvre :

- Interviews par vos soins, à l'aide de supports qui vous sont remis, d'un échantillonnage représentatif de patients confirmés et non confirmés

### Éléments remis à l'issue de l'accompagnement :

- Une analyse détaillée de vos patients confirmés et non confirmés
- La formulation des facteurs clés de succès et des axes de progrès possibles de votre cabinet

Intervenant



Mme BRIGITTE ROMAGNY

- Consultante
- Responsable de la société COMM'ECHO





## ADAPTER ET DÉVELOPPER VOTRE OFFRE DE SERVICES

Intervenant	Public concerné	Participants	Durée	Horaires	Tarif*	Lieux	Dates 2021
Consultante : Mme Brigitte ROMAGNY		Équipe du cabinet dentaire	 1 mois qui inclut 3 séquences de travail sur site	 9h-18h	 7 190 €	 Versailles et en Régions.	Mission organisée à la demande



### Cette offre est pour vous si vous vous posez les questions suivantes :

- Qu'est-ce que mes patients recherchent en venant au cabinet ?
- Qu'attendent-ils de nous ?
- Qu'est-ce qui est important/pas important pour eux ?
- Comment mieux satisfaire ma patientèle ?
- Comment la fidéliser ?
- Comment expliquer notre tarification ?
- Comment valoriser notre offre de soins ?
- Que fait-on de bien ? Que pouvons-nous améliorer ?
- Comment optimiser le management de l'équipe ?
- Comment travailler de manière plus sereine ?

### Objectifs :

- Radioscooper vos patients confirmés et patients non confirmés
- Réaliser une étude de l'organisation du parcours du patient au sein du cabinet
- Analyser à partir des résultats, les points forts et les axes d'amélioration des prestations de votre cabinet
- Formuler des recommandations managériales sur les axes de progrès à mettre en œuvre, sous forme de plan d'action

### Moyens mis en œuvre :

- Echanges au cours d'entretiens ciblés
- Interviews par vos soins, à l'aide de supports qui vous sont remis, d'un échantillonnage représentatif de patients confirmés et non confirmés
- Interviews anonymes et en ligne des membres de l'équipe
- Immersion au sein du cabinet durant une séquence de travail

### Éléments remis à l'issue de l'accompagnement :

- Une analyse détaillée de vos patients confirmés et non confirmés
- Une synthèse des forces et faiblesses de votre structure du point de vue de l'accueil et de la prise en charge des patients
- Un plan de progrès contenant les axes d'amélioration à mettre en œuvre pour valoriser votre prestation de services
- Une synthèse et des recommandations portant sur l'organisation et le management du cabinet

Intervenant



Mme BRIGITTE ROMAGNY

- Consultante
- Responsable de la société COMM'ECHO

\*7 190 € H.T. soit 8 628 € TTC. Nos prix s'entendent pour une mission effectuée dans un rayon de 100 km autour de Paris. Frais de transport et d'hébergement nécessaires en sus, sur autres secteurs géographiques.



## FACILITER VOTRE ORGANISATION AU QUOTIDIEN

Intervenant	Public concerné	Participants	Durée	Horaires	Tarif*	Lieux	Dates 2021
Consultante : Mme Brigitte ROMAGNY		Équipe du cabinet dentaire	 2 mois qui inclut 3 séquences de travail sur site	 9h-18h	 6 530 €	 Versailles et en Régions.	Mission organisée à la demande



### Cette offre est pour vous si vous vous posez les questions suivantes :

- Comment s'organiser pour réussir ?
- Comment mieux satisfaire la patientèle ?
- Comment la fidéliser ?
- Comment valoriser notre offre de soins ?
- Comment optimiser la gestion des ressources du cabinet ?
- Comment améliorer le ratio temps passé/temps facturé ?
- Identifier les actes chronophages

### Objectifs :

- Analyser votre situation de travail
- Traduire les points forts/faibles de votre organisation et formuler des axes d'amélioration
- Vous assister dans la conduite du changement

### Moyens mis en œuvre :

- Entretiens en face à face avec le dirigeant et le personnel du cabinet
- Interviews anonymes et en ligne des membres de l'équipe
- Immersion au sein du cabinet durant une séquence de travail

### Éléments remis à l'issue de l'accompagnement :

- Une synthèse de l'organisation et du management du cabinet
- Des recommandations en vue d'améliorer le fonctionnement quotidien de l'équipe
- Des recommandations pour améliorer votre prestation de services et la valoriser
- Des recommandations en vue d'améliorer le parcours et le flux des patients et d'augmenter leur satisfaction

Intervenant



Mme BRIGITTE ROMAGNY

- Consultante
- Responsable de la société COMM'ECHO

\*6 530 € H.T. soit 7 836 € TTC. Nos prix s'entendent pour une mission effectuée dans un rayon de 100 km autour de Paris. Frais de transport et d'hébergement nécessaires en sus, sur autres secteurs géographiques.





## OPTIMISER LE MANAGEMENT DE VOS ÉQUIPES

Intervenant	Public concerné	Participants	Durée	Horaires	Tarif*	Lieux	Dates 2021
Consultante : Mme Brigitte ROMAGNY		Équipe du cabinet dentaire	 3 mois qui inclut 4 séquences de travail sur site	 9h-18h	 6 530 €	 Versailles et en Régions.	Mission organisée à la demande



### Cette offre est pour vous si vous vous posez les questions suivantes :

- Comment se fixer des objectifs et mesurer les résultats du cabinet ?
- Comment accompagner l'évolution de nos pratiques ?
- Comment adapter nos comportements de manière à améliorer toujours plus la prise en charge de nos patients ?
- Comment travailler en limitant les effets du stress afin d'être plus disponibles pour nos patients ?
- Comment faire face efficacement aux impondérables ?
- Comment réguler des comportements peu appropriés à la satisfaction des patients ?
- Comment fixer le niveau d'exigence attendu pour satisfaire nos patients ?

### Objectifs :

- Analyser votre situation de travail
- Echanger sur vos pratiques managériales
- Dresser un inventaire des outils et méthodes de management du cabinet
- Formuler des axes d'amélioration
- Vous assister dans la conduite du changement et des évolutions nécessaires à l'optimisation du management, en vue de développer la satisfaction de votre équipe et de vos patients

### Moyens mis en œuvre :

- Audit managérial complet
- Entretiens en face à face avec le dirigeant et le personnel du cabinet
- Interviews anonymes et en ligne des membres de l'équipe
- Immersion au sein du cabinet durant une séquence de travail

### Éléments remis à l'issue de l'accompagnement :

- Une analyse managériale détaillée
- Une feuille de route des actions à conduire
- Une note de sens pour communiquer auprès des équipes
- Les outils nécessaires au manager de proximité

Intervenant



Mme BRIGITTE ROMAGNY

- Consultante
- Responsable de la société COMM'ECHO

\*6 530 € H.T. soit 7 836 € TTC. Nos prix s'entendent pour une mission effectuée dans un rayon de 100 km autour de Paris. Frais de transport et d'hébergement nécessaires en sus, sur autres secteurs géographiques.



## DÉTERMINER VOTRE STRATÉGIE DE CROISSANCE

Intervenant	Public concerné	Participants	Durée	Horaires	Tarif*	Lieux	Dates 2021
Consultante : Mme Brigitte ROMAGNY		Équipe du cabinet dentaire	 4 mois qui inclut 5 séquences de travail sur site	 9h-18h	 14 920 €	 Versailles et en Régions.	Mission organisée à la demande



### Cette offre est pour vous si vous vous posez les questions suivantes :

- Dans quelle direction et comment pérenniser les activités du cabinet à moyen terme ?
- Comment focaliser les ressources sur les priorités du cabinet ?
- Quelles sont les compétences qui vont être nécessaires ?
- Que lire au-delà des chiffres du bilan comptable ?
- Quels sont les changements rentables à envisager ?
- Comment fédérer les équipes autour de cette stratégie de changements ?

### Objectifs :

- Valider votre mission, c'est à dire prendre en compte vos souhaits de développement, vos aspirations personnelles
- Diagnostiquer les forces et les faiblesses de votre structure
- Analyser les opportunités et les menaces que présente votre environnement métier
- Lier ces conclusions aux attentes de vos patients
- Identifier des recommandations d'actions
- Définir vos axes stratégiques c'est-à-dire quels chemins prendre pour passer de la situation actuelle à l'avenir que vous souhaitez
- Identifier les objectifs opérationnels à partir desquels mobiliser et animer vos équipes

### Moyens mis en œuvre :

- A partir d'une analyse des forces et faiblesses du cabinet, des opportunités et menaces de votre environnement professionnel, nous dressons une synthèse détaillée des recommandations stratégiques que nous étudions avec vous
- Nous validons ensemble vos orientations stratégiques et vos facteurs clés de succès
- Nous définissons et rendons opérationnels vos objectifs pour l'année à venir
- Nous vous livrons les outils de pilotage nécessaires pour suivre votre avancement dans la réalisation de ces objectifs
- Nous vous accompagnons dans la communication aux équipes

### Éléments remis à l'issue de l'accompagnement :

- Une synthèse d'enquête patients confirmés et non confirmés
- Une synthèse d'analyse stratégique détaillée
- Les recommandations stratégiques possibles
- La définition des objectifs stratégiques sur lesquels s'appuyer pour pérenniser l'activité du cabinet
- La lettre d'objectifs pour l'année à venir
- Les outils de pilotage nécessaires pour le suivi des objectifs
- Les supports de communication aux équipes
- Les fiches de poste clarifiant la mission de chacun pour atteindre les objectifs fixés

Intervenant



Mme BRIGITTE ROMAGNY

- Consultante
- Responsable de la société COMM'ECHO

\*14 920 € H.T. soit 17 904 € TTC. Nos prix s'entendent pour une mission effectuée dans un rayon de 100 km autour de Paris. Frais de transport et d'hébergement nécessaires en sus, sur autres secteurs géographiques.



## ACCOMPAGNER VOS CONFRÈRES ET DÉVELOPPER LEURS COMPÉTENCES

Intervenant	Public concerné	Participants	Durée	Horaires	Tarif*	Lieux	Dates 2021
Consultante : Mme Brigitte ROMAGNY		Équipe du cabinet dentaire	 3 mois qui inclut 3 séquences de travail sur site	 9h-18h	 4 910 €	 Versailles et en Régions.	Mission organisée à la demande



### Cette offre est pour vous si vous vous posez les questions suivantes :

- Comment pérenniser vos relations avec votre clientèle ?
- Comment communiquer avec vos correspondants, professionnels de santé ?
- Comment accompagner votre réseau de correspondants ?

### Objectifs :

- Prendre en compte vos souhaits, en matière de d'accompagnement de réseau
- Etudier votre réseau et l'analyser
- Formaliser une stratégie de pérennisation de votre réseau et vous y former

### Moyens mis en œuvre :

- Analyse de votre réseau
- Entretiens en face à face pour analyser la démarche entreprise ou à entreprendre
- Conseils à la mise en œuvre du réseau de correspondants et de son accompagnement

### Éléments remis à l'issue de l'accompagnement :

- Une analyse de l'état de votre réseau
- Une feuille de route pour accompagner votre réseau
- Un guide de travail pour faciliter l'accompagnement de votre réseau

Intervenant



Mme BRIGITTE ROMAGNY

- Consultante
- Responsable de la société COMM'ECHO

\*4 910 € H.T. soit 5 892 € TTC. Nos prix s'entendent pour une missions effectuée dans un rayon de 100 km autours de Paris. Frais de transport et d'hébergement nécessaires en sus, sur autres secteurs géographiques.



## SE FORMER AU MANAGEMENT DE PROXIMITÉ

Intervenant	Public concerné	Participants	Durée	Horaires	Tarif*	Lieux	Dates 2021
Consultante : Mme Brigitte ROMAGNY		Équipe du cabinet dentaire	 3 mois qui inclut 3 séquences de travail sur site	 9h-18h	 6 000 €	 Versailles et en Régions.	Mission organisée à la demande



### Cette offre est pour vous si vous vous posez les questions suivantes :

- Qu'est-ce que mon équipe attend de moi ?
- Qu'est-ce qu'un bon manager ?
- Comment optimiser les résultats du cabinet ?
- Comment faire évoluer notre mode de fonctionnement et conduire efficacement le changement ?
- Comment s'adapter en permanence ?
- Comment améliorer nos prestations ?
- Comment allier management individuel et management d'équipe ?
- Comment oser parler de manière positive ?
- Comment gérer des situations managériales complexes ?
- Comment évaluer efficacement son personnel ?
- Comment responsabiliser efficacement ?

### Objectifs :

- Etudier votre modèle managérial
- Définir un programme de formation individualisé en fonction des axes d'amélioration retenus
- Vous former aux fondamentaux du management

### Moyens mis en œuvre :

- Entretiens en face à face avec le dirigeant et le personnel du cabinet
- Interviews anonymes et en ligne des membres de l'équipe
- Immersion au sein du cabinet durant une séquence de travail
- Formation sur une journée pour découvrir et s'approprier les fondamentaux du management de proximité

### Éléments remis à l'issue de l'accompagnement :

- Une journée de formation coaching
- La boîte à outils du manager de proximité, constituée de fiches de bonnes pratiques pour l'ensemble des actes fondamentaux du management de proximité

Intervenant



Mme BRIGITTE ROMAGNY

- Consultante
- Responsable de la société COMM'ECHO

\*6 000 € H.T. soit 7 200 € TTC. Nos prix s'entendent pour une missions effectuée dans un rayon de 100 km autours de Paris. Frais de transport et d'hébergement nécessaires en sus, sur autres secteurs géographiques.



# A VOS AGENDAS !

1<sup>er</sup> et 2 octobre 2021

Hôtel Pullman Mandelieu La Napoule



CONGRÈS  
**PEERS**  
FRANCE

CONNAITRE  
LES PROTOCOLES  
POUR MAÎTRISER  
LE NUMÉRIQUE

**PEERS : VOTRE RESEAU D'EXPERTS POUR L'ÉCHANGE D'EXPERIENCES, LA RECHERCHE ET LA SCIENCE**

Pour poursuivre notre engagement à vos côtés, Dentsply Sirona a créé un groupe de réflexion autonome composé de professionnels de la dentisterie incluant des chirurgiens-dentistes cliniciens et des prothésistes dentaires, tous animés par la même passion et le souci de l'excellence dans leur métier. Le PEERS est une PLATEFORME de discussions riches, entre collègues, experts dans de multiples domaines. C'est un lieu d'ÉCHANGE de connaissances, de concepts, d'innovations et de conseils cliniques pratiques. C'est un point de rencontre pour apprendre par le partage d'EXPERIENCES, grâce à une volonté constante de se perfectionner, d'accroître le professionnalisme et l'efficacité de la pratique clinique et du laboratoire. Le PEERS c'est aussi la RECHERCHE permanente axée sur l'innovation et des études et projets SCIENTIFIQUES auxquels vous pouvez participer.

 Dentsply  
Sirona

**PEERS**  
FRANCE



6<sup>ème</sup> édition

# SUI

Sommet Universitaire en Implantologie

Du **28 au 29 janvier 2022**  
à Chamonix

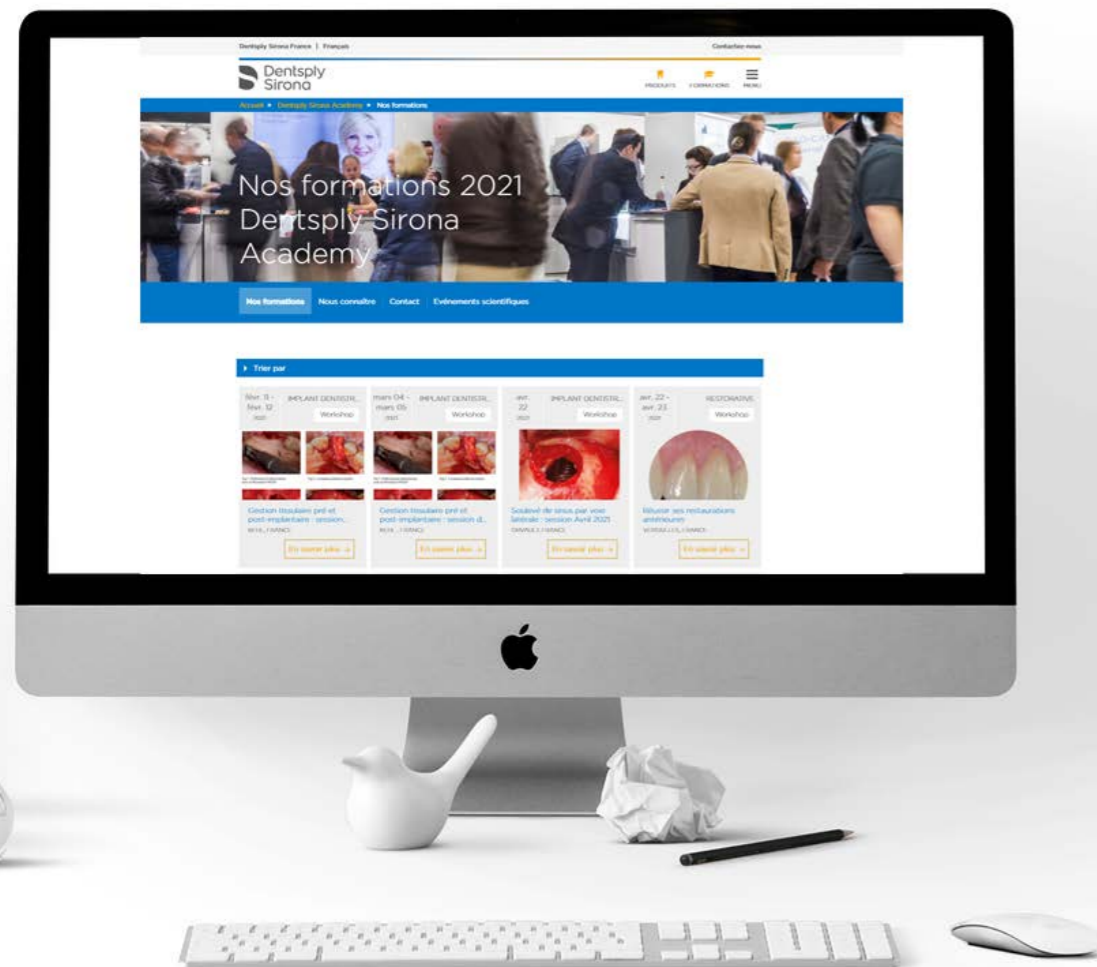
**VERS DE NOUVELLES VOIES  
EN IMPLANTOLOGIE**

 Dentsply  
Sirona

**PEERS**  
FRANCE



# Modalités d'inscription et contacts



Organisme de formation enregistré sous le numéro 11.78.81407.78.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Pour tous renseignements et inscription,  
veuillez contacter :

Stéphane HUET - Responsable Dentsply Sirona Université  
DENTSPLY SIRONA France  
7 Ter, rue de la Porte de Buc - 78008 Versailles Cedex  
Office : 01 30 97 65 46 - Mobile : 06 85 02 49 82  
Mail : stephane.huet@dentsplysirona.com

## 1. CONDITIONS D'ANNULATION

### a. Annulation de la part de la société

La société Dentsply Sirona France se réserve le droit d'annuler toute formation, au plus tard 1 mois avant la date, pour laquelle le nombre minimum de participants ne serait pas atteint. Chaque participant définitivement inscrit\* se verra systématiquement contacté par téléphone ou par courriel 1 mois avant la date de chaque formation, par la Dentsply Sirona Academy qui lui confirmera ou infirmera la réalisation de cette dernière.

### b. Annulation de la part du praticien

Selon l'art. L.6353-5 du code de travail, le participant dispose d'un délai de 10 jours à compter de la date de signature du formulaire d'inscription, pour se rétracter par lettre recommandée avec avis de réception. Aucun remboursement ne sera effectué pour toute annulation spécifiée 6 semaines avant la date du stage.

## 2. MODALITES DE RÈGLEMENT ET D'INSCRIPTION

- Les règlements ne sont encaissés qu'à l'issue de la formation.
- Pour tout règlement, merci de joindre impérativement le formulaire d'inscription.

\*définitivement inscrit : formulaire d'inscription dûment complété + règlement.



1. Incluant support pédagogique, pauses et frais de repas



---

THE DENTAL  
SOLUTIONS  
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires.

 Dentsply  
Sirona