

GÉREZ VOTRE CLINIQUE AVEC SUCCÈS

EXPÉRIENCE PATIENTS ET ADHÉSION AUX SOINS TRANSFORMER CHAQUE CONTACT EN RELATION DURABLE



Offrir une expérience patient exceptionnelle, tout en assurant la rentabilité de la clinique, repose sur une synergie entre les compétences de l'équipe, la qualité des communications et une vision partagée des objectifs. Cette formation vise à outiller les professionnels pour mieux répondre aux besoins des patients tout en stimulant naturellement la vente éthique des services.

OBJECTIFS VISÉS

Au terme de cette formation, vous serez en mesure de :

- Comprendre le rôle stratégique de chaque membre de l'équipe dans la chaîne de valeur, de l'accueil jusqu'au suivi post-traitement, afin de maximiser la cohérence et l'impact à chaque étape du parcours patient.
- Améliorer la communication avec les patients en instaurant des pratiques concertées entre les membres de l'équipe pour bâtir la confiance.
- Favoriser une approche clinique axée sur la prévention et la proactivité, afin d'augmenter la compréhension, l'adhésion et la satisfaction des patients face aux plans de soins proposés.
- Stimuler la vente de services de manière éthique, en misant sur une meilleure capacité à expliquer les traitements et à répondre aux véritables besoins des patients.
- Détecter et exploiter les opportunités « dormantes », souvent négligées, en optimisant l'écoute active, le questionnement stratégique et le suivi rigoureux.
- Déployer un marketing clinique efficace, autant à l'interne qu'à l'externe, en cohérence avec l'image de marque et les valeurs de la clinique.
- Accroître la satisfaction et la fidélité de la clientèle, tout en augmentant la valeur perçue des soins offerts et en renforçant la réputation de la clinique à long terme.



POUR LES PROPRIÉTAIRES DE CLINIQUE DENTAIRE ET LEUR GESTIONNAIRE, **ENSEMBLE!**

*Parce qu'une clinique bien dirigée
commence par une direction bien alignée,
et que gérer, ce n'est pas porter seul,
c'est construire ensemble!*

INFORMATIONS



22 et 23 mai
19 juin



2 995 \$ par personne

*Une subvention provenant
de Services Québec pourrait
vous être accordée.*



Laval

4670, Desserte Sud
(Autoroute 440 Ouest),
Bureau 300, Laval H7T 2Z8

INSCRIPTION

inscription@gescomconseils.com | 450 444-0830

PRÉSENTATION DES FORMATEURS



Isabelle Lefebvre, CRHA

Diplômée des Hautes Études Commerciales de Montréal, Isabelle Lefebvre cumule plus de 20 ans d'expérience en tant que partenaire d'affaires stratégique. Elle agit comme vice-présidente, capital humain et services-conseils chez Escient et formatrice chez Gescom Conseils. Membre de l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés (CRHA), elle se spécialise dans le coaching de gestionnaires, le développement organisationnel, les relations de travail, l'animation d'ateliers ainsi que la conception de processus adaptés aux réalités des cliniques dentaires. Dynamique, engagée et orientée vers les solutions, elle se distingue par sa capacité à proposer des approches créatives pour répondre aux défis quotidiens des gestionnaires et des équipes. Elle s'épanouit pleinement dans l'interaction humaine et accompagne ses clients et collaborateurs vers des résultats concrets, durables et alignés sur leurs objectifs d'affaires.



Dr Pierre Boyer DMD

Parallèlement à ses 26 années comme dentiste propriétaire, Dr Pierre Boyer a approfondi plusieurs méthodes de gestion d'une pratique dentaire lors de formations diversifiées. Fort de plus de 30 ans d'expérience en coaching et en formation, il accompagne les dentistes dans l'amélioration organisationnelle de leur clinique et dans leur processus d'achat-vente. Vulgarisateur accompli, Dr Boyer intervient de manière interactive et dynamique pour amener les différents membres de l'équipe des cliniques dentaires à optimiser au quotidien toutes les facettes de leur travail.