



## SECRÉTARIAT DENTAIRE

**L'argent, toujours l'argent!**

Pour trouver des solutions afin de permettre aux patients de s'offrir les traitements nécessaires

Aujourd'hui plus que jamais, l'argent est souvent un enjeu qui complique la prise de décision d'un patient. L'accroissement de la diversité des types de traitements ainsi que l'augmentation des honoraires font en sorte que la valeur totale des plans de traitement présentés aux patients peut souvent devenir importante. Intégrer un tel montant dans un budget personnel peut s'avérer difficile. C'est pourquoi le patient a besoin d'être rassuré, orienté et accompagné dans la recherche de solutions financières.

Le cours L'argent, toujours l'argent! permet à toute l'équipe dentaire de comprendre les défis monétaires auxquels les patients font face. Le formateur amène chacun des membres de l'équipe à mieux comprendre le comportement des patients lors des discussions liées à l'argent, cela en comprenant d'abord leur propre comportement. Il propose différents outils afin de faciliter la communication liée à cet enjeu délicat. Il amène également l'équipe dentaire à clarifier ses protocoles d'ententes financières afin de mieux accompagner le patient dans sa prise de décision. Aider le patient dans la façon de structurer le paiement des honoraires est tout aussi important que le plan de traitement lui-même. Sa santé buccale en dépend.

**Objectifs visés**

À la fin du cours, les participants sont en mesure de :

- ✓ Comprendre les comportements suscités par les discussions sur l'argent
- ✓ Maîtriser les ententes financières
- ✓ Présenter simplement le sujet des assurances dentaires
- ✓ Présenter les situations sans possibilité d'entente financière

**Informations**

**Pour qui :** Toute l'équipe

**Durée :** Une demi-journée

**Tarifs :** 1 500 \$

**Lieu :** En clinique ou dans la salle de cours de Gescom Conseils

**Inscription :** Auprès de Johanne Lacoste  
johannelacoste@gescomconseils.com  
450 444-0830

**Présentation du formateur**

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.