



## GESTION D'UNE CLINIQUE DENTAIRE

## Maîtriser les indicateurs de suivis organisationnels

### Pour mesurer le succès de vos réalisations

Absorbés par la complexité de leurs tâches, les dentistes ont souvent de la difficulté à mesurer l'avancement et la réussite de leurs projets. Même le succès général de leur pratique est difficile à évaluer. C'est pourquoi prendre des mesures concrètes pour suivre l'avancement de leurs réalisations permet aux dentistes de juger de l'efficacité de leur organisation et d'apporter des correctifs, si nécessaire.

Le cours Maîtriser les indicateurs de suivis organisationnels démontre l'importance d'avoir un ensemble de repères pour prendre le pouls de l'organisation, des indicateurs de base jusqu'aux indicateurs de contrôle. Le formateur explique l'outil du tableau de bord qui permet d'avoir en tout temps une idée de la performance de l'organisation. Il propose des exercices concrets aux participants afin qu'ils puissent se familiariser avec l'interprétation des données. Il aborde aussi plusieurs ratios communs aux organisations pour permettre une comparaison avec les standards du domaine dentaire.

### Objectifs visés

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

- ✓ Comprendre les différents indicateurs de suivis
- ✓ Mettre en place des protocoles de suivis
- ✓ Assurer un maintien de la fiabilité des données recueillies
- ✓ Interpréter les différents indicateurs
- ✓ Faire le lien avec les objectifs de la clinique

### Informations

**Pour qui :** Toute l'équipe

**Durée :** Une demi-journée

**Tarifs :** 1 500 \$

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

**Inscription :** Auprès de Johanne Lacoste  
johannelacoste@gescromconseils.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.