



ACQUISITION DE CLINIQUE

Un transfert de clientèle réussi

Pour faciliter la prise en charge d'un patient par un autre dentiste

Beaucoup de patients développent une forte relation interpersonnelle avec leur dentiste. Bien que ce genre de relation soit souhaitable, elle peut devenir problématique lorsqu'il faut amener le patient à changer de dentiste. Après la vente partielle ou totale d'une pratique dentaire, on doit la plupart du temps procéder au transfert de la clientèle. C'est une étape délicate que nous avons tout avantage à préparer soigneusement.

Dans le cours Transfert de clientèle, le formateur amène l'équipe dentaire à comprendre les enjeux d'un transfert réussi. Les patients n'appréciant pas changer de dentiste, il est important d'établir rapidement une bonne relation de confiance avec le nouveau dentiste. Les participants, accompagnés par le formateur, dressent pendant le cours des objectifs clairs et des étapes précises qui seront prêts à être mis en place. Le formateur les prévient des obstacles généralement rencontrés et leur explique les procédures pour les surmonter. L'équipe apprend à se construire des outils de suivi pour évaluer à tout moment l'efficacité de ses actions. Un transfert de clientèle réussi permet d'en éviter l'érosion en plus de faciliter le fonctionnement futur de la clinique et les relations avec les patients.

Objectifs visés

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

- ✓ Comprendre les réticences des patients liées au changement
- ✓ Fixer des objectifs quant au transfert de clientèle
- ✓ Mettre immédiatement en application les méthodes de transfert
- ✓ Réaliser un suivi des transferts
- ✓ Corriger le tir en cas de baisse de l'efficacité des transferts

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.