

BULLETIN D'INSCRIPTION

email OBLIGATOIRE
pour valider l'inscription

cachet professionnel

FOC 38

www.foc38.com
se former pour mieux informer

Formation Odontologique Continue de l'Isère

- Cotisation 2024 au FOC 38 (obligatoire) 65 euros
- Inscription à la Soirée Conférence 120 euros*
- Assistante accompagnant praticien 90 euros*

*(Buffet d'atatoire compris)

Chèque à l'ordre du FOC 38 / Cotisation séparée
Envoyer inscription à FOC38 - 18 Bd Agutte Sembat 38000 Grenoble.
Tél. 07 69 27 00 54 Mail : gestionfoc38@gmail.com

Modalités et délais d'accès

Pré-inscription par envoi du bulletin d'inscription complété par courrier.
Inscription à réception du règlement. Accusé réception de la demande d'inscription sous une semaine.
Validation de l'inscription au minimum 2 semaines avant la date de début de formation.
Encaissement du règlement (total ou partiel) une semaine avant la date du début de formation.

Accessibilité

accessible aux personnes en situation de handicap

Si vous souhaitez nous faire part d'une difficulté que vous rencontrez pour accéder à la formation...
n'hésitez pas à contacter Paul DRAY du Foc 38 au 06 29 97 57 74
ou par courriel : gestionfoc38@gmail.com

Les partenaires du FOC 38 pour 2024

crown ceram
LABORATOIRE DENTAIRE DEPUIS 1983



labocast
MODERN DENTAL GROUP

SIGMA NET SANTE
Matériel & Numérique Dentaire

DENTAL PROJECT

HENRY SCHEIN®

Pierre Fabre ORAL CARE

straumann

FOC38 - Mars 2024

Mercredi 3 Avril 2024

Les clefs d'une communication efficace et apaisée au cabinet dentaire

Soirée Conférence animée par Nathalie HAUCHARD



Nathalie est Entrepreneur depuis plus de 30 ans, Médiateur professionnel, Mentor et Coach auprès des chirurgiens dentistes et de leurs équipes qu'elle accompagne depuis plus de 20 ans.

Dirigeante du cabinet Nathalie Hauchard Accompagnement depuis 2016, elle s'installe sur Meylan en 2020 avec ses deux enfants après avoir tout plaqué et recommencé à zéro sa vie personnelle et professionnelle.

Depuis, Nathalie est une experte en gestion de cabinet dentaire mais surtout un guide dévoué pour les chirurgiens dentistes qui cherchent véritablement à atteindre la paix d'esprit tout en optimisant leurs performances professionnelles pour profiter pleinement de la vie.

Son Menta : Ce qu'on obtient en atteignant nos objectifs n'est pas aussi important que ce que l'on devient en les atteignant. (ZIG ZIGLAR)

Hôtel Mercure Président -11 Rue Général Mangin, 38100 Grenoble

Ce séminaire s'adresse à toutes les personnes en cabinet dentaire souhaitant progresser dans sa technique de communication orale et écrite : prendre la parole en public, développer des réunions efficaces, recadrer une situation complexe, argumenter, influencer, développer son esprit de synthèse, rédiger des courriers efficaces, optimiser la présentation de son plan de traitement au patient et bien plus encore.

PROGRAMME FORMATION

Cet atelier donne les clés pour adapter sa communication dans ses relations professionnelles. Aujourd'hui, exceller dans votre pratique ne suffit plus. À compétences égales, ce qui fait la différence entre les individus, c'est la capacité à bien communiquer dans toutes les situations avec ses pairs, sa hiérarchie, au sein d'une équipe et avec ses patients.

Grâce aux outils et aux entraînements proposés, ce séminaire permet de travailler sur les situations de communication rencontrées dans son environnement au cabinet.

Faire passer ses idées et s'assurer que son message soit bien compris lors d'un échange passe par une communication claire et efficace.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Repérer les situations de communication les plus fréquentes dans la vie du cabinet
 - Identifier ce qui nous empêche de bien communiquer.
 - Adopter les bons réflexes de comportements dans chacune de ces situations.
 - Comprendre les comportements de ses interlocuteurs et savoir s'y adapter.
- Renforcer la coopération

OBJECTIF SPÉCIFIQUE

Cet atelier permettra de s'approprier les clés d'une communication réussie, en s'appuyant sur son propre diagnostic individuel de communicant et d'adopter de suite les bons réflexes face à une situation complexe.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Avoir l'assurance d'être compris dans sa demande
- Faire face à des situations complexes (patient - - collaborateur)
- Optimiser sa communication en équipe
- Analyser et prévenir les situations conflictuelles dans vos échanges au cabinet
- Faire accepter nos idées
- Développer les avis positifs sur les réseaux

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Évaluation des connaissances globales avant la formation
Alternance enseignements théoriques et pratiques
Mises en situations et jeux de rôles
Atelier collaboratif et mise en commun d'expériences
Évaluation des compétences acquises

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Appréhender un projet de transformation
- Dans le cadre d'un recrutement
- La conduite de débrief, de réunion et d'entretien
- Construire, et maintenir une association sereine et prospère
- Engager et responsabiliser ses patients dans un parcours de soins complexes
- Inspirer et motiver un collaborateur dans son développement de pratique
- Gérer un conflit
- Engager et maintenir la cohésion entre l'équipe de collaborateurs
- Générer des retours positifs sur les réseaux sociaux
- Considérer, utiliser et maîtriser le feed-back pour un développement et une croissance plus rapide et pérenne

Programme de la Soirée

| | |
|-------|--|
| 18h00 | Accueil des participants |
| 18h15 | Programme d'accompagnement sur 6 modules <ul style="list-style-type: none">1- Santé & État d'esprit2- Identité & Leadership3- Communication & Assertivité4- Organisation & Agenda5- Vision & Stratégie de réussite6- Management & Recrutement Bonus : Tableau de bord & mesure de sa croissance |
| 21h15 | Buffet dînatoire |