



Camille CHAPON

Maîtriser la communication avec les patients au cabinet dentaire



Camille CHAPON

Maîtriser la communication avec les patients au cabinet dentaire

Maîtriser la communication avec les patients au cabinet dentaire

La communication est l’art de transformer chaque interaction en une opportunité de renforcer la confiance, de motiver les patients, et d’améliorer la santé bucco-dentaire. Cette formation vous dévoilera comment exploiter cet art pour faire de votre cabinet dentaire un lieu de soins et de relation humaine exceptionnelle.

Nous vous proposons à travers cette formation d’améliorer votre communication et votre relationnel avec les patients afin de créer un climat de confiance, d’optimiser l’expérience au sein du cabinet et de mieux accompagner votre praticien au quotidien.

PRISE EN CHARGE	DURÉE	OBLIGATION TRIENNALE
OPCO	7 heures	NON



Les objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux de la communication et leurs applications dans le contexte dentaire
- Motiver les patients à maintenir une bonne hygiène bucco-dentaire
- Développer des compétences spécifiques pour interagir avec différents profils de patients
- Utiliser les réseaux sociaux pour améliorer l’image du cabinet et du milieu dentaire
- Améliorer l’accueil et la prise en charge des patients dans le cabinet dentaire
- Gérer les conflits de manière efficace et maintenir une relation de confiance avec les patients et son équipe

Le programme pour maîtriser la communication avec les patients au sein du cabinet dentaire (7 heures formation continue)

Évaluation initiale des connaissances

1. Introduction

2. Les fondamentaux de la communication et techniques générales

 - Comprendre la communication : Émetteur, récepteur, message, canal, feedback, et bruits
 - Communication verbale , non verbale et para verbale : L’importance de l’alignement entre le discours et le langage corporel
 - Obstacles à la communication : Identifier et surmonter les obstacles physiques, psychologiques, et culturels
 - Gestion des conflits : Écoute active, reformulation, modèles OSBD et DESC pour désamorcer les tensions

3. Application des techniques dans un cabinet dentaire

 - L’accueil et le premier contact : comment instaurer un climat de confiance dès l’arrivée du patient
 - Communication pendant le soin : adapter le discours pour rassurer et informer clairement
 - Communication pour les patients ayant des besoins spécifiques : maintenir une communication transparente et accompagner le patient en fonction de ses besoins
 - Cohésion d’équipe: maintenir une bonne communication et une bonne cohésion avec son équipe
 - Clôture de la consultation et suivi du patient : assurer une bonne impression finale et un suivi adapté

4. Techniques de communication pour la motivation à l’hygiène bucco-dentaire

 - Comprendre les besoins et les freins : identifier les motivations et barrières individuelles
 - Techniques de communication pour motiver les patients à adopter une hygiène bucco-dentaire -> Fixer des objectifs SMART : définir des plans d’action atteignables
 - Techniques spécifiques pour les différents types de patients : conseiller des produits et techniques adaptés en fonction des profils de patients
 - Utilisation de supports pédagogiques pour renforcer la communication: adapter nos supports de communication.
5. L’image du dentiste et de son équipe en France et à l’étranger

 - Historique et perception en France : l’image du dentiste et de son équipe en France
 - Perception à l’international : l’image du dentiste et de son équipe à l’étranger
 - L’importance de l’image de l’équipe dentaire: l’équipe est le reflet du cabinet
 - Stratégies pour améliorer l’image professionnelle

6. Utilisation des réseaux sociaux pour améliorer l’image du cabinet

 - Choix des plateformes : Google Avis, Instagram, Facebook, LinkedIn, TikTok
 - Les réseaux sociaux et l’image du cabinet dentaire : l’impact des réseaux sociaux auprès des patients
 - Créer et partager du contenu pertinent: adapter les publications par rapports à ses attentes
 - Interaction et suivi : réponses aux commentaires, évaluations des performances
 - Ethique et confidentialité sur les réseaux sociaux: reprendre les points législatifs importants
 - Analyser les performances et ajuster la stratégie: suivre ses statistiques

7. Conclusion
- Questionnaire final d’avis sur la formation



Camille CHAPON

Maîtriser la communication avec les patients au cabinet dentaire



Camille CHAPON

Maîtriser la communication avec les patients au cabinet dentaire

Votre conférencière

Camille CHAPON

Passionnée par la santé et le bien-être en milieu professionnel, Camille Chapon combine ses expériences d'assistante dentaire, de naturopathe et de formatrice pour proposer des solutions adaptées aux enjeux du métier. Après des années passées à jongler entre la rigueur de son travail en cabinet et la nécessité de préserver un équilibre personnel, elle cherche à transmettre sa passion au travers des formations. En s'appuyant sur une vision globale du métier, Camille partage son expertise pour aider les professionnels à relever les défis de leur pratique quotidienne. Alliant théorie et pratique, elle a à cœur de transmettre des outils concrets, applicables dès le retour en cabinet, dans un esprit de bienveillance et d'excellence.



[Cliquez ici pour vous inscrire](#)



Pré-requis et public concerné :

Cette action s'adresse aux assistantes dentaires, diplômées, du débutant au professionnel de santé aguerri. L'accès à la formation nécessite une connexion internet et du matériel informatique tel qu'un ordinateur, tablette ou smartphone.

Aucun pré-requis nécessaire.

Le type d'évaluation pratiqué :

Nous pratiquons à chaque étape de la formation des évaluations :

- Évaluation initiale des connaissances
- Exercices et auto-évaluations, avec correction détaillée après chaque partie.
- Questionnaire final d'évaluation.
- Questionnaire final d'avis sur la formation.

Informations pratiques

Février 2025

Thème : Bien-être

NACPRO : S0320230140010

Organisme DPC N° 9105

- Formation e-learning, vidéos et contenu accessibles en illimité
- Fiches pratiques téléchargeables et certificat validant
- Éligible OPCO
- Période pour suivre la formation : 2 mois
- Tarif FIFPL : 210 €
- Groupe privé d'entraide destiné aux inscrits