



Maxime VERDON

Le management au cabinet



Maxime VERDON

Le management au cabinet

La formation en management et leadership est spécifiquement conçue pour les chirurgiens-dentistes qui souhaitent développer leurs compétences en gestion et leadership pour améliorer leur pratique et leur succès professionnel.

Cette formation offre aux participants les connaissances et les outils nécessaires pour devenir des leaders compétents et efficaces.

Elle aborde des sujets tels que les bases du management, la planification et l'organisation stratégique, la gestion du temps, la communication interpersonnelle, la gestion des conflits et la prise de décision.

Les participants apprennent à développer des compétences de gestionnaires pour optimiser les opérations de leur cabinet dentaire, à motiver et à inspirer leur équipe, à établir des objectifs clairs et à créer une culture d'excellence.

Il est devenu essentiel pour les dentistes de maîtriser non seulement les compétences cliniques, mais aussi les compétences de gestion et de leadership pour gérer efficacement leur cabinet dentaire, leur équipe et fournir une expérience optimale aux patients.

PRISE EN CHARGE	DURÉE	OBLIGATION TRIENNALE
OPCO	7 heures	NON

Les objectifs pédagogiques

- Maîtriser les bases du management pour gérer efficacement un cabinet dentaire
- Développer des compétences en organisation pour optimiser la gestion des différentes missions d'un cabinet dentaire
- Renforcer les compétences en leadership pour inspirer et motiver l'équipe dentaire
- Améliorer la communication interne et externe pour une meilleure coordination de l'équipe et une relation patient-dentiste de qualité
- Acquérir des compétences en gestion des ressources humaines pour recruter, former, animer et fidéliser les meilleurs talents
- Apprendre à planifier stratégiquement pour prendre des décisions éclairées et atteindre les objectifs professionnels
- Développer des compétences en résolution de problèmes et en prise de décision pour faire face aux défis spécifiques du domaine dentaire
- Favoriser une culture d'excellence dans prestation des soins dentaires et dans l'expérience patient
- Améliorer la gestion du temps et des priorités pour une efficacité accrue au sein du cabinet dentaire
- Développer des compétences en gestion du changement pour s'adapter aux évolutions du secteur dentaire et rester compétitif

Le management au cabinet

Le management au cabinet

(7 heures formation continue)

1. Introduction (5 min)

2. Les bases du management (90 min)

- a. Définition du management
- b. Qu'attendons-nous d'un manager ?
- c. Le profil type du manager
- d. Les missions du manager
- e. Les différents styles de management
- f. Le « Pouvoir » du manager
- g. Les principes du management

3. Organisation du travail et gestion du temps (70 min)

- a. Définir un process management : le cadre
- b. Types de réunions
- c. L'organisation d'une réunion
- d. Exemples de protocoles de management
- e. Définir un process management : l'environnement
- f. Organisation des agendas
- g. Gestion des délais
- h. Gestion des priorités
- i. Gestion du temps
- j. Les risques psychosociaux

4. Leadership (80 min)

- a. Définition du leadership
- b. Différents styles de leadership
- c. Comprendre son style de leadership
- d. Créer et renforcer la cohésion d'équipe
- e. La motivation individuelle, cœur de la cohésion d'équipe
- f. Techniques de motivation
- g. La communication au centre de la cohésion
- h. Animer vos équipes

5. Une communication optimale (110 min)

- a. Le DISC de Martson
- b. Étude de cas 1
- c. Réponse 2
- d. Étude de cas 2
- e. Réponse 2
- f. Communication verbale
- g. Communication non-verbale
- h. L'écoute active
- i. Prise de décision et résolution de problèmes
- j. Comprendre la nature des conflits
- k. Anticiper les conflits
- l. Cas 1 - Gestion de conflit entre deux assistantes dentaires : Exemple de gestion d'entretien correcte
- m. Cas 2 - Gestion de conflit entre deux assistantes dentaires : Exemple de mauvaise gestion d'entretien
- n. Cas 3 - Gestion de conflit entre un chirurgien-dentiste et une assistante dentaire : Exemple de gestion d'entretien correcte
- o. Cas 4 - Gestion de conflit entre un chirurgien-dentiste et une assistante dentaire : Exemple de mauvaise gestion d'entretien
- p. Cas 5 - Entretien gestion des conflits
- q. Cas 6 - Point collaboration professionnel
- r. Cas 7 - L'entretien de recadrage
- s. Prévenir les conflits
- t. Savoir gérer les conflits
- u. Résoudre un problème

6. Conclusion (10 min)

Cliquez ici pour vous inscrire





Maxime VERDON

Le management au cabinet



Maxime VERDON

Votre conférencier



Maxime VERDON

Chef d'entreprise, Maxime VERDON met en pratique au quotidien ce qu'il enseigne dans ses formations. En tant qu'expert reconnu dans le domaine de la gestion de la relation client et du management, il possède une solide expérience professionnelle et une connaissance approfondie des principes, des stratégies et des outils nécessaires pour développer et entretenir des relations solides avec les clients. Doté d'excellentes compétences en communication, notre formateur excelle dans la transmission de connaissances et de compétences essentielles pour offrir un service client de qualité. Il sait comment interagir efficacement avec les clients, écouter attentivement leurs besoins et résoudre leurs problèmes de manière professionnelle et empathique. Il met en pratique des techniques de communication efficaces pour établir des relations positives et durables avec les clients. Maxime VERDON est un formateur engagé et passionné, qui crée un environnement d'apprentissage interactif et stimulant. Il utilise des méthodes pédagogiques variées, telles que des études de cas, des mises en situation et des discussions de groupe, pour favoriser l'engagement des participants et faciliter l'apprentissage pratique. Avec Maxime VERDON comme formateur, vous pouvez être assuré de bénéficier d'une formation de qualité qui vous permettra d'acquérir les compétences nécessaires pour gérer efficacement la relation client et atteindre l'excellence dans votre domaine. Ne manquez pas l'opportunité de bénéficier de son expertise et de ses précieux conseils. Inscrivez-vous dès maintenant à notre formation et transformez votre approche de la gestion de la relation client.

Cliquez ici pour vous inscrire



Public concerné et matériels nécessaires :

Cette action s'adresse aux chirurgiens-dentistes, diplômés, 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
Janvier 2026

Organisme DPC N°
9105

Thème : S03-018 : Exercice libéral dentaire dont gestion des relations de travail - Ecologie au cabinet dentaire

NACPRO : S0320230140010

- Formation e-learning, vidéos et contenu accessibles en illimité
- Fiches pratiques téléchargeables et certificat validant
- Éligible OPCO
- Période pour suivre la formation : 3 mois
- Groupe privé d'entraide destiné aux inscrits
- Tarif : 400 €