

## Programme de formation

### DEVIS ET PLANS DE TRAITEMENT

*Savoir les présenter et les expliquer  
de manière efficace*



### POURQUOI DES FORMATIONS ?

Nos formations ont pour objectif de vous accompagner dans votre pratique quotidienne, de vous former à des techniques de vente spécifiques et à gagner en confort dans votre profession. Cela afin d'améliorer l'adhérence des patients aux plans de traitement et augmenter le taux d'acceptation sur les devis.

### LE CONCEPT DE NOS FORMATIONS

12 participants maximum

#### ■ Objectifs pédagogiques

A la fin de la formation, le stagiaire sera capable de :

- expliquer en termes simples les cas cliniques courants
- adapter son discours au profil du patient
- organiser les étapes de présentation du devis
- répondre aux questions les plus fréquentes du patient

#### ■ Public concerné

Assistantes dentaires et secrétaires médicales ou toute personne qui prend en charge administrativement les patients au cabinet.

**Prérequis :** aucun

Catégorie et but :

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation et a notamment pour objet de favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'insertion professionnelle, à l'acquisition d'une qualification plus élevée ou encore de favoriser la mobilité professionnelle.



# Programme de formation

## Contenu de la formation

### MATIN

#### Un devis = un plan de traitement

#### Bien le comprendre pour bien l'expliquer

Pourquoi faire un devis ? Comment bien expliquer un devis en détail.

Analyse des questions les plus fréquentes et les plus embarrassantes.

#### Structure d'un rendez-vous de présentation de devis

- Objectif de ce rendez-vous
- Savoir informer le patient de ce que le dentiste propose comme traitement
- Expliquer au patient les étapes du traitement proposé et savoir le rassurer.

#### Les étapes de présentation d'un devis

- Lecture ligne par ligne avec reformulation par des mots non techniques
- Validation de la compréhension du patient
- Traitement des questions, des objections et négociation.

---

13H00

PAUSE DÉJEUNER

### APRÈS-MIDI

#### CAS PRATIQUES :

#### Atelier de mise en situation avec des jeux de rôles (3 personnes)

- > Cas n° 1 : un implant
- > Cas n° 2 : une prothèse
- > Cas n° 3 : un assainissement parodontal

Conclusion de la journée

**Durée :** 7 heures (sur 1 journée) de 9h - 13h et 14h - 17h

**Tarif :** 125 euros TTC par participant

#### Profil de l'intervenante :

Marie-Laure RAVET : Responsable de secteur chez NSK, Elle évolue dans le milieu médical depuis 18 ans et s'occupe de la promotion de l'hygiène des dispositifs médicaux / dentaires pour la sécurité des praticiens / docteurs et patients.



## Programme de formation

### Organisation de la formation

#### LIEU :

En présentiel dans nos locaux NSK France au 32 rue de Lisbonne 75008 Paris

#### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Apports théoriques

Etudes de situation concrètes

Jeux de rôles

Temps d'échanges entre les apprenants eux-mêmes et avec les formateurs

#### MOYENS TECHNIQUES :

Matériel utilisé : vidéoprojecteur

Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.

Travail à partir des situations concrètes



#### SUIVI ET ÉVALUATION DE L'ACTION :

Feuilles d'émargement - Attestation de fin de formation ou certificat de réalisation

Évaluations des acquis des apprenants par le biais d'un questionnaire en fin de formation

Évaluation de la formation par les stagiaires

#### MODALITES ET DELAIS D'ACCÈS :

Merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone, par mail ou via le formulaire de contact sur notre site internet. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 48 heures. Une inscription est possible jusqu'à la date de formation dans la limite des places disponibles.

L'inscription est réputée acquise lorsque le contrat est signé.

#### RÉFÉRENTE DE LA FORMATION :

Pour tout renseignement et inscription veuillez contacter Olga GAST

01 56 79 59 93 / 07 85 88 85 99 [olga.gast@nsk.fr](mailto:olga.gast@nsk.fr)

#### DATES DE LA FORMATION :

Le module présenté est formulé en inter. Les dates mentionnées dans le contrat/convention sont celles qui ont été définies avec le client. Pour toute demande merci de prendre contact avec nous par téléphone ou par mail 01 56 79 59 93 / 07 85 88 85 99 [olga.gast@nsk.fr](mailto:olga.gast@nsk.fr)

#### ACCESSIBILITE / HANDICAP :

Notre référente Handicap Olga GAST 01 56 79 59 93 [olga.gast@nsk.fr](mailto:olga.gast@nsk.fr), se tient à votre écoute pour évaluer la faisabilité de votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements nécessaires et possibles.