

FORMATION DEVIS ET PLAN DE TRAITEMENT

PROGRAMME DE FORMATION CLINIQUE A DESTINATION DES ASSISTANT(E)S DENTAIRES



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
- 1 à 2 encadrants
- Des intervenants qualifiés

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

Assistant(e)s dentaires et secrétair(e)s 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

FORMATION DEVIS ET PLAN DE TRAITEMENT

Contenu de la formation

MATIN – Apports théoriques et échanges



- **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.

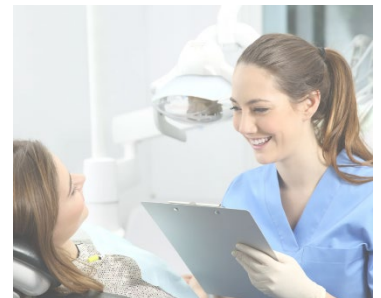


- **Les étapes de présentation d'un devis**

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

APRÈS-MIDI – Mise en situation

- **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)

Tarif : 125 euros TTC par participant

Profil de l'intervenante :



Anne-Sophie Fouré : Elle évolue dans le milieu médical depuis plusieurs années et accompagne les cabinets dentaires dans la mise en place de solutions performantes et sécurisées. Chez NSK, elle est en charge de la promotion des dispositifs médicaux et de la formation des praticiens

FORMATION DEVIS ET PLAN DE TRAITEMENT

Organisation de la formation

LIEU :

En présentiel dans nos locaux NSK France au 14 rue Salneuve 75017 Paris

- Session du jeudi 4 juin 2026
- Session du vendredi 11 décembre 2026



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Apports théoriques

Études 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 (sur demande) ou certificat de réalisation -

Évaluations des acquis des apprenants par le biais d'un cas pratique en fin de formation -

Évaluation de la formation par les stagiaires - Évaluation à froid de leurs responsables en fin d'année

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. À la suite de cela, nous vous contacterons par téléphone pour effectuer un entretien pour clarifier vos besoins. Une inscription est possible jusqu'à la date de formation dans la limite des places disponibles. L'inscription est réputée acquise lorsque la convention est signée.

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

DATES DE LA FORMATION :

Le module présenté est formulé en inter. Les dates mentionnées dans la 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

ACCESSIBILITE / HANDICAP :

Notre référente Handicap Olga GAST 01 56 79 59 93 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.