

# DIRIGER UNE STRUCTURE DENTAIRE

Acquérir les compétences fondamentales pour devenir un chef d'entreprise accompli

€  
TARIF  
• 11000 €



## PRE-REQUIS :

- Avoir une expérience de 3 ans minimum en tant que praticien titulaire ou dirigeant de structure dentaire



## PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants de structure dentaire
- Praticiens toutes spécialités



## DURÉE

- 9 mois
- 65h de formation (dont ~20h de travail individuel)



## MODALITÉ

- Présentiel
- Classes Virtuelles



## MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Admission sur entretien.
- Clôture des inscriptions le 31 mai 2025.
- Groupe limité à 20 personnes.

## RYTHME

- 4 formations en présentiel et 8 classes virtuelles d'1h30

## OBJECTIFS

- Créer et mettre en oeuvre une stratégie de cabinet en tenant compte de votre environnement
- Construire votre plan stratégique marketing, humain et financier
- Concevoir des stratégies novatrices au service de l'expérience patient
- Développer votre leadership en tant que manager d'équipe dentaire et dirigeant d'entreprise de santé
- Mettre en oeuvre un pilotage financier en cohérence avec vos objectifs

## CONTENU DE LA FORMATION

### • VISION ET STRATÉGIE

- Introduction au leadership
- Le rôle du chef d'entreprise de cabinet dentaire
- De la vision du chef d'entreprise au plan stratégique de cabinet

### • STRATÉGIE D'ENTREPRISE

#### - Comprendre les leviers de la satisfaction patient

- Insuffler une culture du service patient en interne
- Mettre en oeuvre des stratégies de développement de la recommandation
- Collecter et analyser les indicateurs clés de satisfaction patient

#### - Décliner une stratégie dans une expérience patient

- Identifier les principaux points de contact et les moments clés de l'expérience patient
- Mettre en oeuvre des stratégies pour améliorer l'accueil et le suivi post-traitement
- Explorer des techniques de gestion des plaintes et des situations difficiles

#### - Veille concurrentielle et stratégique : surveiller son environnement, réagir aux menaces

- Observer les bonnes pratiques et détecter les nouvelles installations
- Comprendre les avancées technologiques
- Adopter des techniques de développement pour garder une longueur d'avance

### • STRATÉGIE RH

#### - Gérer les problématiques relationnelles internes - Motivation

- Définir sa posture en tant que manager
- Décrypter les comportements de ses collaborateurs
- Identifier les rôles et complémentarités au sein d'un collectif de travail

#### - Gestion des connaissances, travail collaboratif : faire du cabinet une organisation apprenante et collaborative

- Favoriser la collaboration au sein de l'équipe en tirant parti des compétences individuelles
- Développer un climat propice à l'adaptation continue et au développement du cabinet
- Renforcer les liens au sein de l'équipe dentaire
- Connaître les outils de partage des connaissances

#### - Se séparer dans de bonnes conditions (relationnel & juridique)

- Connaître les différentes formes de rupture du contrat de travail
- Respecter les procédures et règles pour rompre un contrat
- Choisir le mode de rupture adapté et éviter les contentieux

### - Recrutement

- Clarifier l'analyse des besoins et la définition du profil adapté
- Choisir les techniques de sourcing et les modes d'entretien qui marchent
- Anticiper et gérer les aléas liés au recrutement
- Réussir l'intégration d'un nouveau membre de l'équipe

### • STRATÉGIE FINANCIÈRE

#### - Pilotage d'activité & culture financière

- Définir les indicateurs d'activité sur lesquels vous appuyer
- Savoir analyser bilan et compte de résultat
- Déployer des outils de gestion prévisionnelle

#### - Stratégies d'investissement & de développement

- Mettre en oeuvre une stratégie d'investissement organique : choisir le bon investissement
- Établir une corrélation entre investissements et stratégie patrimoniale

### - Valorisation du cabinet

- Identifier les principales méthodes de valorisation
- Évaluer le prix et la valeur
- Découvrir les bonnes pratiques pour réaliser le projet de cession de cabinet

### • CLÔTURE DE LA FORMATION

- Perspectives
- Séance de "Jazz Management" : observation et pratique du jazz pour aider les managers à inspirer leurs équipes et à accompagner les transformations du cabinet
- Remise des certificats

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Une diversité d'interventions, mêlant apports théoriques de haut niveau sur la stratégie d'entreprise, à des apports pratiques et méthodologiques illustrés par des études de cas concrets, afin de permettre aux participants d'acquérir des savoir-faire et de développer des approches opérationnelles pour leur cabinet.
- Une promotion limitée à 20 participants, pour favoriser l'échange avec les intervenants et l'apprentissage entre pairs.
- 4 séances de co-développement en groupes de 8 à 10 personnes.  
*Le co-développement est une méthode d'accompagnement et d'apprentissage collectif regroupant un nombre limité de personnes et un facilitateur. Cette méthode de partage et de coopération a vocation à clarifier des situations professionnelles et à faire émerger des solutions dans un cadre de confidentialité, d'écoute et de parité.*

## ÉVALUATION

- Questionnaires d'évaluation des acquis
- Soutenance orale du projet individuel de "Dirigeant de structure dentaire" : présentation du plan stratégique d'évolution du cabinet

En point d'orgue de la formation, vous allez formaliser un projet individuel et proposer un plan stratégique d'évolution de votre cabinet à moyen terme. Ce projet fera l'objet d'un tutorat en vue d'une soutenance orale présentée à un jury d'experts. La soutenance conditionnera la délivrance du certificat.

## ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : [s.lion@binhas.com](mailto:s.lion@binhas.com)

## INTERVENANTS

- Les enseignements sont dispensés par des intervenants de renom, qu'ils soient issus du monde académique (Université Paris Dauphine - PSL), ou de professionnels experts du monde dentaire (Binhas Global Dental School).