



## Inscription

### Praticiens

- Nom/Prénom : \_\_\_\_\_

- Nom/Prénom : \_\_\_\_\_

- Nom/Prénom : \_\_\_\_\_

### Assistantes

- Nom/Prénom : \_\_\_\_\_

- Nom/Prénom : \_\_\_\_\_

- Nom/Prénom : \_\_\_\_\_

### Conjoint (Non-Praticien)

- Nom/Prénom (Participation offerte) : \_\_\_\_\_

#### Les frais d'inscription comprennent :

- Une analyse personnalisée de votre cabinet avec un consultant Binhas
- Une réponse à toute question personnelle sur votre exercice
- Opportunités tout au long de la journée d'échanger avec votre équipe sur l'organisation du cabinet
- Les pauses et le déjeuner

Merci de remplir ce bulletin d'inscription et de le retourner accompagné d'un chèque libellé à l'ordre du :

### GROUPE EDMOND BINHAS

ZI les estroublans / 5 rue de Copenhague - Bp 20057- 13742 Vitrolles cedex

**Économisez 10 %**  
EN VOUS INSCRIVANT AVANT LE 12 AOÛT 2019

### Adresse

Code postal \_\_\_\_\_ Ville \_\_\_\_\_

Téléphone \_\_\_\_\_ Mobile \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Praticien(s) \_\_\_\_\_ x 395 € \_\_\_\_\_ x 355 € (soit 10% avant le 12 août 2019)

Assistant(e) \_\_\_\_\_ x 240 € \_\_\_\_\_ x 220 € (soit 10% avant le 12 août 2019)  
(Présence du praticien obligatoire)

Total ..... € \_\_\_\_\_

### Conditions d'annulation

- A plus de 30 jours avant la date du séminaire :  
Les frais d'inscription sont remboursés en totalité.
- Entre 30 et 10 jours avant la date du séminaire :  
Nous remboursons 50% du montant des frais d'inscription.
- Entre 10 jours et la date du séminaire :  
Les frais d'inscription ne sont pas remboursés.

1999/2019  
**20 ans**

## À partir de septembre 2019

Groupe Edmond Binhas devient ...  
“**Binhas Global Dental School**”

### CONTACTEZ-NOUS

ZI Les Estroublans  
5 rue de Copenhague, BP 20057  
13742 Vitrolles Cedex

[www.binhas.fr](http://www.binhas.fr)



Nouveau séminaire 2019/2020 pour omnipraticiens

Animé par le Dr Edmond Binhas

# Comment augmenter son chiffre d'affaires malgré la nouvelle convention ?

Nouveaux thèmes

Nouveau contenu

Nouvelles solutions

**JEUDI 12 SEPTEMBRE 2019 / PARIS**



## Edmond Binhas, DSO

Le Docteur Edmond BINHAS, Chirurgien-Dentiste, est président-fondateur du Groupe Edmond Binhas. Il anime, auprès des plus grandes organisations scientifiques, des conférences sur les thèmes de la gouvernance de cabinet. Il a écrit plus de 500 articles dans la plupart des revues professionnelles de référence. Il a également publié de nombreux ouvrages :

- **Les 7 secrets de la communication** avec les patients (éditions GEB 2015)

- **Gestion globale de cabinet vol 2** (éditions CDP 2013)

- **Le cabinet d'orthodontie du XXI<sup>ème</sup> siècle** (éditions GEB 2012)

- **Gestion globale de cabinet vol 1** (éditions CDP 2011)

- **S'installer, déménager, réaménager** son cabinet dentaire (éditions CDP 2007)

- **Anticiper et réussir sa retraite** (éditions CDP 2006).



## Le mot du Dr Binhas

Cher confrère,

L'arrivée de la **nouvelle convention** est en train de transformer de nombreux aspects de notre activité quotidienne. Contrairement à la CCAM qui a consisté à changer de nomenclature mais sans changer son mode de fonctionnement, la nouvelle convention exige de nous des solutions multifactorielles avec le changement de certaines habitudes. Une connaissance approfondie de celle-ci vous permettra **d'en découvrir les opportunités**.

En effet, même dans ce contexte difficile les cabinets ont des opportunités **de développement**. Pour cela, il faut accepter de modifier certaines habitudes inadaptées aujourd'hui et accepter une double condition :

1. Optimiser la **gestion de son temps**
2. Mettre en place des **systèmes et une équipe performants**.
3. Changer la vision de notre exercice (accepter notre responsabilité de **chef d'entreprise**)

Seuls des systèmes conçus pour potentialiser votre exercice et réduire votre stress vous permettront de faire face aux nouveaux challenges. Parfois, les praticiens pensent à tort que la productivité consiste à travailler plus vite ou à augmenter davantage ses honoraires. Rien n'est plus loin de la vérité ! Tout dans notre système tourne autour de **soins de qualité supérieure et du développement de relations profondes**.

Je vous propose au cours de ce séminaire d'expliquer comment.

Ne ratez pas cette opportunité !

À bientôt

Dr Edmond BINHAS , D.S.O  
Président et fondateur du Groupe Edmond Binhas

**OFFERT :**  
Analyse individuelle  
de cabinet.



## Programme / Paris / jeudi 12 septembre

08h30/09h00 **Café d'accueil**

09h00/10h30 **La nouvelle convention et comment la surmonter**

- Évolution de la profession dentaire
- Nouvelle approche : Chirurgien-Dentiste - Manager - Chef d'entreprise

10h30/11h00 **Pause**

11h00/12h30 **Excellence en Organisation**

- Comment optimiser la gestion de vos rendez-vous ?
- Comment augmenter sa productivité avec des protocoles efficaces ?
- Comment optimiser les ententes financières dans le contexte de la nouvelle convention ?

12h30/14h00 **Déjeuner**

14h00/15h30 **Excellence en Clinique**

- Élever sans cesse ses standards cliniques et son approche globale
- Comment développer un **plan de traitement tenant compte des 3 paniers ?**
- Comment établir un **plan clinique directeur** (sequencing) efficient ?
- Les **8 étapes** pour obtenir un « **Oui** » pour le panier libre
- Développer un service « Waouh » pour fidéliser la patientèle motivée.

15h30/15h45 **Pause**

15h45/17h00 **Excellence en Communication**

- Comment développer sa e-réputation et répondre aux avis Google diffamatoires ?
- Comment développer une image de marque à la hauteur de votre cabinet ?
- Impact de la communication verbale et non verbale dans la relation patient
- Comment établir une relation de confiance malgré l'impact des médias ?
- Comment manager son équipe avec empathie et efficacité ?

17h00 **Brainstorming**

**Conclusion**



## Auto-évaluation

- Connaissez-vous l'impact de la nouvelle convention sur votre chiffre d'affaires ?
- Optimisez-vous la nouvelle convention dans vos plans de traitement ?
- La production du cabinet a-t-elle augmenté d'au moins 15% au cours des 12 derniers mois ?
- La production moyenne par patient a-t-elle augmenté par rapport à l'année dernière ?
- Avez-vous moins de 2% de rendez-vous manqués ou annulés à la dernière minute ?
- Votre assistante prend-elle les rendez-vous sans vous déranger à aucun moment ?
- Votre site internet reflète-t-il vraiment l'image de votre cabinet ? Répondez-vous aux avis Google ?
- Avez-vous mis en place des scripts pour répondre aux questions des patients sur les compagnies d'assurance et pour les situations courantes de communication ?
- Votre équipe est-elle formée à répondre à toutes les questions des patients sur leur traitements ?
- Est-ce que 50 à 60% de vos patients vous adressent des nouveaux patients ?
- Contrôlez-vous chaque mois le nombre de vos nouveaux patients et de patients terminés ?
- Le cabinet encaisse-t-il 95% de ce qui est réalisé ?
- Votre cabinet permet-il d'accueillir rapidement les nouveaux patients ?

## Conclusion

Au cours du séminaire, le Dr Binhas fera un zoom sur les systèmes-clés qui apporteront, étape par étape, des solutions aux chirurgiens-dentistes qui sont dans l'optique d'améliorer leur manière de travailler et d'augmenter leur production de façon décontractée.