

Leadership et Management d'équipe appliqués au cabinet dentaire

« Le management n'est pas un art mais une discipline »

OBJECTIFS

- Structurer & professionnaliser la gestion du cabinet
- Optimiser le management de l'équipe
- Renforcer la communication professionnelle
- Développer un leadership managériale efficace

COMPETENCES ACQUISES

- Adopter la juste posture managériale en choisissant avec discernement une approche participative ou directive
- Affirmer sa légitimité aussi bien auprès de ses équipes que de sa hiérarchie
- Définir un cadre clair en fixant les règles de fonctionnement et les objectifs à atteindre
- Assurer le pilotage de l'activité en suivant l'avancement des actions et en prenant les décisions adaptées
- Évaluer les résultats en valorisant les réussites, en félicitant les performances et en recadrant si nécessaire
- Favoriser l'engagement collectif en stimulant la motivation et l'implication des collaborateurs

ENCADREMENT DE LA FORMATION

Une formation sur mesure

Chaque session est adaptée aux besoins et attentes réels des participants, identifiés en amont.

Pédagogie active

Animation interactive basée sur la pratique : exercices personnalisés permettant une appropriation immédiate

Transfert de compétences

Méthodes variées combinant :

exercices participatifs, mises en situation, feedback individualisé et outils pratiques issus des meilleures pratiques professionnelles

Supports et ressources

Chaque participant reçoit un support complet (papier et numérique) et réalise des travaux pratiques





PUBLIC ET PRÉREQUIS

Chirurgiens-dentistes libéraux, titulaires ou associés.

Pas de prérequis



DURÉE

2 jours soit 14 heures



TARIF

Ce montant est pris en charge par l'organisme de financement de la formation professionnelle compétent, sous réserve d'éligibilité, le cabinet MOTIVENCE Consulting étant un organisme de formation agréé Qualiopi.



LIEUX

Paris, Lyon, et Aix.

Animation dans des lieux accessibles aux personnes à mobilité réduite



INTERVENANTS

Nos formateurs qualifiés

PROGRAMME

JOUR 1: Fondamentaux du management en cabinet dentaire

Module 1 – Posture managériale du chirurgien-dentiste (1h30)

- Spécificités du rôle de praticien-manager & Différence entre expert clinique et manager
- Les styles de management : directif, participatif, situationnel
- Choisir la juste posture selon les situations
- Affirmer sa légitimité managériale au sein du cabinet

Objectif : asseoir une posture claire, crédible et cohérente.

Module 2 – Organisation et pilotage du cabinet dentaire (2h)

- Structuration des rôles et missions- Coordination assistantes / secrétariat / praticiens
 - Optimisation des flux de travail et du temps clinique - Gestion des priorités
- Objectif : sécuriser le fonctionnement quotidien du cabinet.*

Module 3 – Pilotage de l'activité et performance opérationnelle (3h)

- Principes de pilotage managérial - Prise de décision et arbitrage managérial
- Introduction aux indicateurs clés du cabinet dentaire
- Suivi de l'activité et des objectifs - Mise en place d'outils simples de suivi

Objectif : passer d'un cabinet subi à un cabinet piloté.

JOUR 2: Communication, management d'équipe et situations complexes

Module 4 – Communication managériale et leadership d'équipe (2h)

- Communication professionnelle efficace - Transmission des consignes et des objectifs
- Posture d'écoute et assertivité - Donner du feedback constructif
- Mobiliser et engager les équipes

Objectif : améliorer la qualité des relations professionnelles.

Module 5 – Management des situations sensibles et conflictuelles (2h)

- Identifier les sources de tension en cabinet
- Prévenir les conflits et désamorcer les situations difficiles
- Gestion des comportements problématiques
- Recadrage managérial : méthode et posture
- Décisions difficiles et responsabilité du manager

Objectif : gagner en sérénité et en autorité managériale.

Module 6 – Leadership, motivation et plan d'action managérial (3h)

- Leviers de motivation individuelle et collective
- Reconnaissance, valorisation et engagement - Animation d'équipe et rituels managériaux

MOYENS PEDAGOGIQUES

Salle en U

Supports pédagogiques sous format papier et numérique pour chaque participant

Mises en situation dans le contexte de l'entreprise

Feedback ascendant personnalisé

Méthode : intensive et participative.

Apports théoriques ciblés

- Études de cas concrets issus du cabinet dentaire
- Échanges entre praticiens
- Outils opérationnels directement transposables

Modalités :

Préparation J-7 (point de situation en amont)

Présentiel 2 jours

Point de situation en fin de journée de formation et recueil des impressions.

Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'un plan d'actions pour chaque participant.

Restitution de la formation au client

Une attestation de compétence sera remise à chaque stagiaire

