



# Des soirées gratuites d'échanges et de débats

Prise en charge de la douleur mais aussi prophylaxie, communication et motivation patient, gestion d'entreprise de santé. Avec « les Rencontres de l'UFSBD », nous avons souhaité organiser des soirées gratuites qui nous permettent de réfléchir sur des thématiques précises en lien direct avec notre profession, nos pratiques professionnelles et notre mode organisationnel.

**N**otre démographie professionnelle, l'évolution des attentes de nos patients (pédagogie, transparence, sécurité sanitaire, qualité de service et démarche préventive), ainsi que les nouveaux enjeux de santé publique ne nous laissent pas le choix. Si le modèle français veut survivre, il doit évoluer. Cette mutation requiert des savoirs et des compétences auxquels nous n'avons pas été formés:

- maîtrise de la prophylaxie;
- compétences relationnelles;
- connaissance des contraintes réglementaires;
- vision entrepreneuriale

de l'exercice. L'UFSBD s'est toujours préoccupée du bien-être de la population. Pourquoi s'intéresser uniquement au patient et pas au chirurgien-dentiste? Notre volonté doit en effet être confrontée à des réalités économiques, organisationnelles, et sanitaires. Il ne s'agit pas d'une simple philosophie, d'un exercice utopique pour quelques-uns d'entre nous, mais bien d'une manière d'exercer différente, applicable au quotidien par tous et pour tous les patients. Mettre en application le contrat de santé dentaire sans changer en

profondeur notre organisation est intenable. Un nouveau modèle organisationnel, un nouveau modèle de gestion sont nécessaires. C'est pour nous aider à les acquérir et à évoluer que nous avons mis en place la plateforme de produits et services UFSBD Pro. Pour aller plus loin, nous lançons aujourd'hui « Les Rencontres UFSBD »: des soirées-débats gratuites sur quatre thématiques actuelles qui apportent des solutions pratiques à nos interrogations quotidiennes. La finalité de notre mutation reste le patient, sa santé générale, sa qualité de vie... en un mot, sa satisfaction! ●

## ÉVOLUONS AU RYTHME DE NOS PATIENTS

**81%** des patients souhaitent davantage d'informations sur la prévention et l'hygiène.

**1** patient sur 4 pense que son praticien peut s'améliorer sur l'ambiance et le relationnel.

**1** patient sur 5 n'est pas satisfait du vocabulaire utilisé par le dentiste pour ses explications.

**37%** des patients pensent que leur dentiste pourrait s'améliorer sur l'environnement de son cabinet.

Pour **64%** des patients, le rôle du dentiste se centrera davantage, dans les prochaines années, sur la prévention.

INVITATION

**LES SOIRÉES**  
  
UNION FRANÇAISE DES SOCIÉTÉS DENTAIRES

Soirée Communication

« Comment motiver son patient ? »

90 minutes pour aller à l'essentiel  
 Cas pratiques - Exemples illustrés - Témoignages



**PROGRAMME DE CHAQUE SOIRÉE**

- Conférence de 90 min avec vidéo-projection
- Débats autour de questions/réponses
- Stands partenaires
- Cocktail dînatoire

## 5 thèmes au cœur de nos attentes

### 1. Soirée Prise en charge de la Douleur\*

**Douleurs bucco-dentaires : mieux les comprendre et les évaluer pour mieux les soulager.**

La prise en charge de la douleur reste l'une des préoccupations évidentes de notre profession car elle représente la symptomatologie majeure des affections bucco-dentaires, le premier motif de consultation mais aussi son premier frein. Nous vous proposons d'apporter des réponses claires et concrètes aux questions qui sont au cœur de notre pratique quotidienne.

- Comment évaluer la douleur ?
- Quel outil efficace et rapide utiliser dans sa pratique quotidienne ?
- Quelles stratégies de prescription antalgiques mettre en place ?
- Par quoi remplacer notre traditionnelle prescription de Di-Antalvic ?
- Quelles sont les règles de prescription à respecter pour être efficaces ?

Une occasion d'échanger des informations sur notre pratique de prescription pour mettre fin à l'image du « dentiste = douleur ».

\* En collaboration avec les laboratoires Pierre Fabre Oral Care.

### 4. Soirée Prévention des risques professionnels

**Sécuriser son exercice à 360° : radioprotection, hygiène et aseptie, risques professionnels, comment être certain d'être aux normes ?**

De plus en plus de réglementations et d'obligations doivent être respectées au cabinet dentaire. Elles peuvent être perçues comme des contraintes inutiles et parfois coûteuses mais, en réalité, leur connaissance et leur compréhension peuvent être à l'origine d'une réflexion sur notre façon d'exercer. Une remise en cause de nos habitudes, souvent bénéfique, entraîne certains réajustements voire, dans certains cas, un réaménagement de notre cabinet. Il existe une forte demande de la part de la profession pour connaître ce qui doit être fait dans nos cabinets pour « être en règle ». Nous vous proposons donc une synthèse pour exercer en toute sécurité.

- Quel affichage obligatoire ?
- Comment être en règle avec les mesures de radioprotection ?
- Savoir évaluer les risques professionnels.
- Comment installer et mettre en œuvre une chaîne de stérilisation efficace ?
- Êtes-vous bien assuré en cas de pépin ?

### 2. Soirée Approche préventive

**De la prévention à l'action quotidienne: prophylaxie carieuse, prophylaxie parodontale, comment faire évoluer sa pratique pour s'épanouir dans son exercice ?**

Et si, d'ici à quelques années, les réparations dentaires chirurgicales devenaient l'exception et non plus la règle ? Et si les cabinets se mettaient alors à promettre ouvertement une intervention maximale, affichant sans complexe l'art du diagnostic et de la prévention, ainsi que la qualité de leur relation, plutôt que celle de leurs seules interventions ? Obnubilés par le risque zéro, nos patients n'attendent que ça. À condition de maîtriser les actes de prophylaxie, mais aussi de savoir présenter des devis de prévention pour obtenir leur adhésion.

- Savoir identifier les facteurs de risque.
- Mettre en place des stratégies efficaces de prévention.
- Inclure la maintenance dans les plans de traitements.
- Dépasser le paiement à l'acte.
- Présenter un devis de prévention à son patient.

### 5. Soirée Gestion

**Comment optimiser sa gestion en faisant les bons choix de financement ?**

Si nous voulons faire évoluer nos cabinets en véritables entreprises de santé, il nous faut apprendre à nous comporter en chef d'entreprise. Analyse de sa pratique, pilotage de son cabinet, management de son équipe, autant de compétences à acquérir. Sans oublier la mise en place d'une gestion financière prévisionnelle et savoir s'interroger sur les bons choix en matière d'investissements et de financement de ces investissements. Un expert-comptable vous propose de faire un tour d'horizon sur tous les outils de financement (crédit, leasing, trésorerie...) proposés pour nos dépenses personnelles et professionnelles.

- Quand investir ? Le meilleur moment.
- Quelles sont toutes les solutions de financements possibles ?
- Les avantages et les inconvénients des différentes solutions de financement.
- Quand utiliser ses fonds propres ?
- La rentabilité du choix de financement.

### 3. Soirée Communication

**Comment motiver son patient et obtenir son adhésion ?**

Pas moins de 30% des patients qui refusent un traitement dans un cabinet en acceptent un autre ailleurs. Cela prouve à quel point notre façon de présenter les choses a une influence sur le taux d'acceptation. Parce que nos patients ont besoin de comprendre pour adhérer, parce qu'ils vivent dans un monde où l'information est partout, leur motivation repose de plus en plus sur notre communication. Nous vous proposons un tour d'horizon sur les technologies et la méthodologie au service de notre pédagogie.

- Comment convaincre mon patient de la nécessité d'un traitement ?
- Comment intégrer la démonstration dans mon exercice ?
- Sur quels outils appuyer mon discours ?
- Comment informer mon patient dès la salle d'attente ?
- Pourquoi investir dans mon propre site Internet ?

### POUR CHAQUE PARTICIPANT

• Un bon d'achat à valoir sur vos commandes Boutique  
Découvrez nos produits sur : [www.dentistepro.fr/boutique](http://www.dentistepro.fr/boutique)

• Des offres privées exclusives

# Soirées 2010-2011

## 1. Prise en charge de la douleur\*

Conférencier : Dr Vianney Descroix

Versailles, le 30 septembre  
Nice, le 18 novembre  
Rouen, le 9 décembre  
Lille, le 13 janvier 2011

\* En collaboration avec les laboratoires Pierre Fabre Oral Care.

## 2. Approche préventive

Conférencier : Dr Didier Griffiths

Angers, le 9 septembre  
La Roche-sur-Yon, le 16 septembre  
Bordeaux, le 7 octobre  
Nîmes, le 4 novembre  
Marseille, le 9 décembre

## 3. Communication

Conférencier : Dr Julien Laupie  
ou Dr Christophe Lequart

Mulhouse, le 7 octobre  
Clermont-Ferrand, le 21 octobre

## 4. Prévention des risques professionnels

Conférencier : Dr Patrick Bonne

Paris, le 9 septembre  
Toulon, le 2 décembre

## 5. Gestion

Conférencier : In Extenso

Lyon, le 30 septembre  
Strasbourg, le 21 octobre



PARTEZ EN CONGÉS  
L'ESPRIT TRANQUILLE !

RÉSERVEZ DÈS  
MAINTENANT  
VOS SOIRÉES  
DE SEPTEMBRE.

## Bulletin d'inscription rencontres UFSBD (soirée gratuite)

à nous retourner au 7 rue Mariotte, 75017 Paris – Tél.: 01 44 90 93 99 – Fax: 01 44 90 97 82

Thème de la soirée: .....

Ville: ..... Date: .....

Nom et prénom du participant: .....

Adresse: .....

Code postal: ..... Ville: .....

Tél.: ..... E-mail (obligatoire): .....