



Binhas Global
Dental School

2023

CATALOGUE DE FORMATIONS



SOMMAIRE

DEVENEZ UN VÉRITABLE CHEF D'ENTREPRISE DENTAIRE ACCOMPLI

- Passage en selarl, holding et immobilier : optimisez votre fiscalité 6
- Stratégie patrimoniale : être libre financièrement et anticiper sa retraite 7
- Comment équilibrer vie personnelle et professionnelle ? 8
- Masterclass Leadership & Stratégie 9
- Masterclass culture financière 10

DÉVELOPPEZ LES COMPÉTENCES DE VOTRE ÉQUIPE

- Les essentiels de la culture dentaire (*omnipratique*) 13
- Les essentiels de la culture dentaire (*orthodontie*) 14
- Travail à 4 mains et ergonomie au fauteuil 15
- Organisation du travail de la coordinatrice 16
- Hypnose médicale au fauteuil : les essentiels de l'hypnoanalgésie 17
- Pratiquez la photographie en cabinet dentaire & d'orthodontie 18
- La maîtrise en équipe du flux numérique en orthodontie 19
- Renforcez l'image de votre cabinet 20

FORMATIONS E-LEARNING / 100% prises en charge

- Réussir votre première installation 23
- Accueil téléphonique 24
- Les secrets d'un accueil physique réussi 25
- Gestion des situations difficiles avec les patients 26
- Optimiser la CCAM & Nouvelle Convention 27
- Le rôle clé de la coordinatrice de traitements 28
- Inlays Onlays overlays : le guide clinique (*partiellement pris en charge*) 29

**NOS FORMATIONS LIÉES
À LA MÉTHODE BINHAS 365
NE SONT PAS PRÉSENTÉES
DANS CE CATALOGUE.**





**DEVENEZ UN VÉRITABLE
CHEF D'ENTREPRISE DENTAIRE
ACCOMPLI**

PASSAGE EN SELARL, HOLDING ET IMMOBILIER

Optimisez votre fiscalité

€
TARIF
• 560 €



PRE-REQUIS

- Aucun



PUBLIC CONCERNÉ

- Chirugiens-dentistes
- Orthodontistes
- Praticiens toutes spécialités



DURÉE

- 1 JOUR



MODALITÉ

- Présentiel



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription effective dès réception du règlement, au plus tard juste avant le début de la formation (dans la limite des places disponibles)

OBJECTIFS

- Évaluer la pertinence d'un passage du cabinet en SELARL
- Adopter la bonne démarche pour réussir leur passage en SELARL
- Identifier les placements à privilégier selon votre profil
- Optimiser l'acquisition d'un bien immobilier et maîtriser la fiscalité immobilière

CONTENU DE LA FORMATION

• SELARL or not SELARL ?

- Avantages et inconvénients de la SELARL par rapport au régime des BNC
- Les bénéficiaires et la méthodologie du passage en SELARL
- L'impact sur la relation avec les associés

• L'intérêt de la Holding pour le cabinet

- Les différents types de Holding
- Les avantages, inconvénients, et la fiscalité applicable aux Holding

• L'acquisition d'un bien immobilier

- Les différents régimes fiscaux applicables, leurs conséquences à court et long terme
- Le choix de la structure juridique adaptée

• Immobilier et stratégie fiscale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Quiz formatifs
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT

• **Julien Fraysse** est Expert-Comptable et Commissaire aux Comptes. Depuis 2008, il a développé une expertise spécifique auprès des libéraux du secteur dentaire. Il est notamment responsable scientifique à l'ADF et auteur d'articles dans des revues dentaires professionnelles.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 7GCAR7-1

dernière mise à jour le 01/2023

STRATÉGIE PATRIMONIALE : ÊTRE LIBRE FINANCIÈREMENT & ANTICIPER SA RETRAITE

€
TARIF
• 560 €



PRE-REQUIS

- Aucun



PUBLIC CONCERNÉ

- Chirurgiens-dentistes
- Orthodontistes
- Praticiens toutes spécialités



DURÉE

- 1 JOUR



MODALITÉ

- Présentiel



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription effective dès réception du règlement, au plus tard juste avant le début de la formation (dans la limite des places disponibles)

OBJECTIFS

- Définir vos objectifs financiers à moyen et long terme
- Identifier les placements à privilégier selon votre profil
- Optimiser votre stratégie face aux impôts
- Préparer votre retraite avec sérénité

CONTENU DE LA FORMATION

- Les différentes classes d'actifs
- Construire son allocation de placements
- Comprendre les concepts-clés de son patrimoine
- Les différentes stratégies immobilières
- Comment donner plus de valeur à vos investissements immobiliers
- Comment optimiser sa fiscalité
- Protéger au mieux ses proches
- Découvrir les placements alternatifs
- Préparer au mieux sa retraite et la transmission de son patrimoine
- Comment se rapprocher de la liberté financière

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Quiz formatifs
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

- Dr Ronan Kurower, expert en stratégie patrimoniale, chirurgien-dentiste depuis 25 ans et auteur de «L'homme le plus heureux du monde»

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 7GCAR8

dernière mise à jour le 01/2023

COMMENT ÉQUILIBRER VIE PERSONNELLE & PROFESSIONNELLE ?

€
TARIF
• 560 €



PRE-REQUIS

- Aucun



PUBLIC CONCERNÉ

- Chirugiens-dentistes
- Orthodontistes
- Praticiens toutes spécialités



DURÉE

- 1 JOUR



MODALITÉ

- Présentiel



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription effective dès réception du règlement, au plus tard juste avant le début de la formation (dans la limite des places disponibles)

OBJECTIFS

- Gérer son temps
- Identifier ses sources de stress
- Faire des choix et hiérarchiser ses priorités

CONTENU DE LA FORMATION

- Comment réduire votre stress ?
- Comment votre cabinet peut vous aider à vous développer personnellement ?
- Mieux gérer votre temps professionnel et personnel
- Mieux gérer votre énergie
- Comment adopter l'état d'esprit de chef d'entreprise ?
- Comment votre cerveau peut-il vous aider à mieux travailler ?
- Que peuvent vous apporter les neurosciences dans votre pratique dentaire ?
- Comment optimiser votre rapport à l'argent ?
- Comment l'argent peut-il vous servir ?

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Quiz formatifs
- Questionnaire d'évaluation des acquis

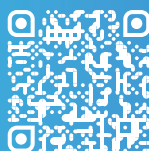
INTERVENANT(E)

- Dr Edmond Binhas DSO, Fondateur de la Binhas Global Dental School & Dr Ronan Kurower, chirurgien-dentiste depuis 25 ans et auteur de «L'homme le plus heureux du monde»

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 11QVT5

MASTERCLASS LEADERSHIP & STRATÉGIE

€
TARIF
inscription
sur demande



PRE-REQUIS

- Aucun



PUBLIC CONCERNÉ

- Réservé aux praticiens dirigeant une grosse structure ou ayant vocation à le faire



DURÉE

- **1,5 JOUR**



MODALITÉ

- Présentiel



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Sur demande : contact@binhas.com

OBJECTIFS

- Définir précisément votre vision
- Écrire une feuille de route et un plan d'action adapté à votre vision
- Intégrer les enjeux marketing à votre réflexion
- S'informer sur l'univers concurrentiel des grosses structures dentaires
- Échanger avec des praticiens ayant les mêmes ambitions et le même type de structure

CONTENU DE LA FORMATION

- **L'évolution de la profession**
 - Les tendances du secteur
 - Les enjeux pour les grosses structures
- **Définition de la stratégie et du projet entrepreneurial**
 - Les particularités du chef d'entreprise dentaire
 - Élaboration du positionnement de votre structure
 - Définition des objectifs à court/moyen/long terme
- **Les enjeux marketing d'une grosse structure**
 - Les différentes étapes du parcours patient
 - Recommandations pour un marketing efficace
- **Les choix juridiques**
 - Choisir entre une SELARL; holding..
 - Ressources humaines
 - Communication
- **Les fonds d'investissement**
 - Définitions
 - Les fonds et le dentaire
 - Comment communiquer avec un fond d'investissement
- **Leadership & Management**
 - De la vision à l'exécution
 - Recrutement et rétention des équipes
 - Conception de l'organigramme idéal
- **L'équilibre vie pro / vie perso en tant qu'entrepreneur dentaire**
 - Gestion du temps
 - Priorisation des tâches

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas
- Exercices pratiques
- Séances de co-construction

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT

- **D' Edmond Binhas**
DSO, Fondateur de la Binhas Global Dental School accompagné de 3 intervenant(e)s expert(e)s.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 1DC1

dernière mise à jour le 01/2023

MASTERCLASS CULTURE FINANCIÈRE

€
TARIF
inscription
sur demande



PRE-REQUIS

- avoir suivi la masterclass leadership & stratégie



PUBLIC CONCERNÉ

- Praticiens titulaires toutes spécialités
- Responsables de cabinet/clinique



DURÉE

- **1,5 JOUR**



MODALITÉ

- Présentiel



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Sur demande : contact@binhas.com

OBJECTIFS

- Acquérir de bonnes habitudes financières pour gérer votre cabinet
- Exposer les différences entre économie, gestion, finance, comptabilité et fiscalité
- Construire son patrimoine et anticiper les différentes étapes de vie
- Gérer les mutations spécifiques et générales liées à votre exercice

CONTENU DE LA FORMATION

- **Gestion comptable et fiscale**
 - Comment lire un bilan
 - Comment lire un compte de résultats
 - Comprendre et définir le seuil de rentabilité
 - Les principaux ratios à maîtriser
 - Présentation d'un tableau de bord IS & BNC
- **Culture Financière, une vision globale**
 - Économie dentaire et ratios nationaux
 - Démographie dentaire et patientèle
 - Les 4 types de gestion : financière, opérationnelle, comptable et fiscale
- **L'approche financière**
 - Maîtrise de la trésorerie
 - Protection des biens
 - Protection de la vie professionnelle & personnelle
- **Gestion financière**
 - Comprendre le budget du cabinet
 - Prendre des décisions d'investissements
 - Analyse d'activité et rentabilité

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas
- Exercices pratiques
- Séances de co-construction

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT

- **D' Edmond Binhas**
DSO, Fondateur de la Binhas Global Dental School.
- **Julien Fraysse**
Expert-Comptable et Commissaire aux Comptes.
Depuis 2008, il a développé une expertise spécifique auprès des libéraux du secteur dentaire.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 1DC2

dernière mise à jour le 01/2023





**DÉVELOPPEZ LES COMPÉTENCES
DE VOTRE ÉQUIPE**

LES ESSENTIELS DE LA CULTURE DENTAIRE (OMNIPRATIQUE)

Pour une intégration plus rapide et efficace

€
TARIF
• 840 €



PRE-REQUIS

- Aucun



PUBLIC CONCERNÉ

- Secrétaire(s)
- Assistant(e)s dentaires



DURÉE

7h

(en 6 classes virtuelles)



MODALITÉ

- Classe virtuelle
+
exercices inter-sessions



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription en ligne ou en nous contactant directement : contact@binhas.com

OBJECTIFS

- Découvrir les bases cliniques de la dentisterie
- Identifier les spécificités de fonctionnement & d'organisation d'un cabinet dentaire
- Renseigner les patients et répondre à leurs questions
- Reconnaître les obligations et devoirs des professions dentaires

CONTENU DE LA FORMATION

La profession

- Organisation générale et points-clés à connaître

Les bases en dentisterie

- Anatomie de la bouche, morphologie dentaire, & physiologie buccale
- Pathologies orales, hygiène et prophylaxie
- Stérilisation et transmission des maladies
- Gestion des rendez-vous
- Diagnostic et plan de traitement
- Les urgences médicales & dentaires
- Informations post opératoires
- L'anesthésie

Connaissance du cabinet

- Conception architecturale
- Zones de traitement & leur matériel
- Organisation clinique, gros matériel, instrumentation, périphériques
- Empreintes numériques

- Instruments à main

- Matériaux et produits d'obturation
- Gestion des risques professionnels

Aspects éthiques et légaux de la dentisterie

Relation patient et qualité du service

- Spécificité de la relation thérapeutique
- Gestion du patient, dossier patient, et bases de communication
- Relations avec les collaborateurs externes
- Première consultation

L'équipe dentaire

- Cadre de travail
- Fonctions et relations au sein du cabinet

Les spécialités dentaires

- Champ d'intervention de chaque spécialité & spécificités

Le rôle des nouvelles technologies

(administratives, cliniques et techniques, non cliniques)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques & pratiques

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

- Un des consultants-formateurs de la Binhas Global Dental School.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 3ONC8

dernière mise à jour le 01/2023

LES ESSENTIELS DE LA CULTURE DENTAIRE^(ORTHODONTIE)

Pour une intégration plus rapide et efficace

€
TARIF
• **840 €**



PRE-REQUIS

- Aucun



PUBLIC CONCERNÉ

- Secrétaire(s)
- Assistant(e)s dentaires



DURÉE

7h

(en 6 classes virtuelles)



MODALITÉ

- Classe virtuelle
+
exercices inter-sessions



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription en ligne ou en nous contactant directement :
contact@binhas.com

OBJECTIFS

- Découvrir les bases cliniques de la dentisterie & de l'orthodontie
- Identifier les spécificités de fonctionnement & d'organisation d'un cabinet d'orthodontie
- Renseigner les patients et répondre à leurs questions
- Identifier les obligations et devoirs des professions dentaires

CONTENU DE LA FORMATION

La profession

- Organisation générale et points-clés à connaître

Les bases en dentisterie

- Anatomie de la bouche, morphologie dentaire
- Pathologies orales, hygiène et prophylaxie
- Stérilisation et transmission des maladies
- Gestion des rendez-vous
- Diagnostic et plan de traitement
- Les urgences médicales & orthodontiques
- Informations post appareillage

Connaissance du cabinet

- Conception architecturale
- Zones de traitement & leur matériel
- Organisation clinique : matériel & instrumentation
- Empreintes numériques
- Instruments orthodontique
- Matériaux dentaires
- Gestion des risques professionnels

Aspects éthiques et légaux de la dentisterie

Relation patient et qualité du service

- Spécificité de la relation thérapeutique
- Gestion du patient, dossier patient, & obligations administratives
- Relations avec les collaborateurs externes
- Première consultation
- Relations parents & gestion spécifique des enfants

L'équipe dentaire

- Cadre de travail
- Fonctions et relations au sein du cabinet

Les spécialités dentaires

- Champ d'intervention de chaque spécialité & spécificités
- Les spécificités de l'orthodontie :
croissance de l'enfant, les différents appareillages
(multi-attaches, aligneurs, contention etc)

Le rôle des nouvelles technologies

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques & pratiques

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

- Un des consultants-formateurs de la Binhas Global Dental School.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap :
s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 3ONC9

dernière mise à jour le 01/2023

TRAVAIL À 4 MAINS & ERGONOMIE GÉNÉRALE


TARIF
840 €/pers

Possibilité de prise en charge FIF-PL ou l'OPCO-EP


PRE-REQUIS

- Aucun


PUBLIC CONCERNÉ

- Chirurgiens-dentistes
- **Présence du praticien obligatoire**
- Assistant(e)s dentaires


DURÉE

- **2 JOURS**


MODALITÉ

- Présentiel


MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription à réception du paiement ou de l'accord de prise en charge. (dans la limite des places disponibles)

OBJECTIFS

- Adapter l'organisation clinique au travail à 4 mains
- Optimiser la logistique instrumentale
- Adopter les bonnes postures pour préserver votre santé
- Rédiger des protocoles

CONTENU DE LA FORMATION

- Les notions de base de l'ergonomie au fauteuil
- L'intérêt des protocoles pour le travail à 4 mains
- Les techniques de passage d'instruments et l'ergonomie de circulation
- Les positions relatives au travail à 4 mains : positions du patient, positions praticien et assistante
- La gestion des instruments périphériques et de la petite instrumentation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas & ateliers
- Mises en situation & TP

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Quiz formatifs
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

- **Dr Arnold** : Chirurgien dentiste depuis 19 ans.
- **Dr Laffont** : Chirurgien dentiste, diplômé d'ergonomie et auteur d'articles pour l'International Ergonomics Association.
- **Corinne Salomon** : Ancienne assistante dentaire qualifiée et consultante-formatrice de BGDS.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 9OPP8

ORGANISATION DU TRAVAIL DE LA COORDINATRICE / DU COORDINATEUR

€
TARIF
• **1120 €**



PRE-REQUIS

- Être inscrit à un Cycle, ou avoir déjà suivi un Cycle Binhas Global Dental School



PUBLIC CONCERNÉ

- Toutes les personnes occupant le poste de Coordinateur(trice), ou un poste de Management intermédiaire au sein de cabinets d'omnipraticque ou de spécialiste.



DURÉE

- **1 jour**
+
3h d'accompagnement individuel



MODALITÉ

- Présentiel



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription effective dès réception du règlement, au plus tard juste avant le début de la formation (dans la limite des places disponibles)

OBJECTIFS

- Définir votre rôle dans l'organisation
- Mobiliser des moyens adaptés au poste de coordinatrice / coordinateur
- Manager les équipes et déléguer en fonction des priorités

CONTENU DE LA FORMATION

- La reconnaissance du poste de coordinatrice
- Les divers interlocuteurs de la coordinatrice
- Les différents rôles de la coordinatrice
- Les qualités requises pour ce poste
- Les moyens et outils indispensables à la réussite de ce poste
- Délégation, gestion du temps et des priorités de la coordinatrice
- La conduite de réunion et la résolution de problèmes
- Les pièges à éviter

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas
- Mises en situation et ateliers
- Suivi pédagogique post-formation

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Quiz formatifs
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

- Un des consultants-formateurs de la Binhas Global Dental School.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 3ONC12

HYPNOSE MÉDICALE AU FAUTEUIL

Les essentiels de l'hypnoalgésie



TARIF

• 560 €

Possibilité de prise
en charge
FIF-PL ou l'OPCO-EP



PRE-REQUIS

- Aucun



PUBLIC CONCERNÉ

- Chirurgiens-dentistes
- Orthodontistes
- Toutes spécialités
- Assistant(e)s



DURÉE

2 JOURS



MODALITÉ

- Présentiel



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription effective dès réception du règlement, au plus tard juste avant le début de la formation (dans la limite des places disponibles)

OBJECTIFS

- Identifier les principes de base du processus hypnotique et définir ses limites
- Intégrer les bases de la communication hypnotique
- Appliquer les techniques de base de l'hypnoalgésie et de la gestion du stress au fauteuil

CONTENU DE LA FORMATION

- **Les essentiels du processus hypnotique**
 - Définition du processus hypnotique
 - L'apport des neurosciences
 - Les indicateurs d'état hypnotique
 - Le processus hypnotique dans la relation thérapeutique
 - Hypnose et déontologie :
les limites et contre-indications de l'hypnose
- **Les essentiels d'une séance d'hypnose-type et des techniques d'induction**
- **Les essentiels de la communication hypnotique**
 - Les outils pour instaurer une bonne relation professionnel/patient :
les différents types de langage, les suggestions, le principe de synchronisation
- **Les essentiels de l'hypnoalgésie au fauteuil**
 - La douleur aiguë : c'est quoi ?
 - Les différentes techniques d'hypnoalgésie
- **Les essentiels de la gestion du stress au fauteuil**
 - Les mécanismes d'un état de stress et les manifestations émotionnelles

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas
- Mises en situation
- Travaux de groupe

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Quiz formatifs
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

- **Dr Isabelle Nicklès :**
Docteur en médecine, Présidente Fondatrice de l'IMHEM ou Institut Montpelliérain d'Hypnose Ericksonienne Médicale. Elle est également Directrice du Diplôme Inter-Universitaire d'Hypnose médicale clinique et thérapeutique à la faculté de Médecine de Montpellier.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap :
s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 11QVT6

dernière mise à jour le 12/2022



PRATIQUEZ LA PHOTOGRAPHIE EN CABINET DENTAIRE & D'ORTHODONTIE



PRE-REQUIS

- Aucun



PUBLIC CONCERNÉ

- Chirurgiens-dentistes
- Orthodontistes
- Praticiens toutes spécialités et leur équipe



DURÉE

1 JOUR



MODALITÉ

- Présentiel



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription effective dès réception du règlement, au plus tard juste avant le début de la formation (dans la limite des places disponibles)

OBJECTIFS

- Sélectionner le matériel adapté à leur besoin
- Adapter l'environnement aux exigences de prises de vues
- Mettre en place des protocoles photographiques
- Identifier les erreurs les plus fréquentes

CONTENU DE LA FORMATION

Choisir le bon matériel

- Le champ des possibles
- Les critères de choix incontournables
- Le paramétrage du matériel et les réglages à connaître
- Les fondamentaux de la prise de vue dentaire

Créer un environnement favorable : l'importance de la lumière

Mettre en place un protocole photographique "qui marche"

- Les pré-requis indispensables
- Les astuces à connaître et les erreurs à éviter
- Le protocole - clé

Réussir le traitement de l'image

- Les outils adaptés
- La sauvegarde de vos photos

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- TP et exercices de mise en pratique : réalisation d'un protocole photographique

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Quiz formatifs
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

• **Mr Christian Vinson** :
photographe professionnel expérimenté depuis près de 20 ans, et spécialisé dans le monde médical et dentaire, intervient depuis de nombreuses années sur cette thématique. Il possède une connaissance approfondie du terrain et des difficultés rencontrées dans les cabinets d'omnipraticien, d'orthodontie et de spécialistes.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 9OPP12

dernière mise à jour le 01/2023

LA MAÎTRISE EN ÉQUIPE DU FLUX NUMÉRIQUE EN ORTHODONTIE



TARIF

• 560 €

Possibilité de prise en charge FIF-PL

**PRE-REQUIS**

- Aucun

**PUBLIC CONCERNÉ**

- Orthodontistes
- Assistant(e)s
- Coordinatrice(s)

**DURÉE****1 JOUR****MODALITÉ**

- Présentiel

**MODALITÉ D'INSCRIPTION**

- Inscription effective dès réception du règlement, au plus tard juste avant le début de la formation (dans la limite des places disponibles)

OBJECTIFS

- Identifier toutes les étapes du flux numérique
- Acquérir les données du patient en 2D/3D
- Exploiter les données du patient
- Intégrer les concepts de la CAO : conception et appareils ODF
- Anticiper l'impact organisationnel au sein du cabinet

CONTENU DE LA FORMATION

• Introduction au numérique

- Les bases numériques dans le monde médical

• Acquisition numérique

- Photos 2D et 3D
- Empreintes dentaires 3D et mouvement 4D
- Radiologie 2D et 3D

• Traitement et exploitation des données

- Transformation et compatibilité
- Communication avec le laboratoire

- Configuration et plan de traitement virtuel : Orthodontie et orthopédie

• Conception assistée par Ordinateur (CAO)

- Les appareils en orthodontie
- Impression 3D : le moulage

• Le flux numérique dans votre organisation

- La répartition des tâches et des rôles au sein de l'équipe
- Le changement des protocoles
- La communication interne et externe

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas
- Démonstrations

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Quiz formatifs
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANTS

- **Laurent Petitpas** est un spécialiste qualifié en orthopédie dento-faciale. Il est président de l'Association Française d'Orthodontie Numérique et Digitale, et auteur dans de nombreuses publications scientifiques.
- **Masrou Makaremi** est un spécialiste qualifié en orthopédie dento-faciale. Il est aussi diplômé d'un master en neurosciences et publie régulièrement des articles scientifiques, plus particulièrement sur la transformation digitale des cabinets dentaires et d'orthodontie.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 9OPP4

dernière mise à jour le 01/2023

RENFORCEZ L'IMAGE DE VOTRE CABINET :

Pour une identité forte



PRE-REQUIS

- Aucun



PUBLIC CONCERNÉ

- Chirurgiens-dentistes et leur équipe
- Orthodontistes et leur équipe
- Toutes les spécialités



DURÉE

1.5 JOUR



MODALITÉ

- Présentiel



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription effective dès réception du règlement, au plus tard juste avant le début de la formation (dans la limite des places disponibles)

OBJECTIFS

- Définir clairement le positionnement du cabinet
- Créer un environnement propice à une expérience positive des patients
- Utiliser les outils de communication pour valoriser votre cabinet
- Construire un plan de communication et un budget

CONTENU DE LA FORMATION

Communication et image : de quoi parle-t-on ?

- Les 5 piliers d'une communication impactante
- Les 3 leviers de communication en cabinet dentaire

Clarifier votre positionnement

- Déterminer vos objectifs
- Rechercher vos atouts spécifiques : sur quoi faire reposer votre identité de cabinet ?

La communication patient

- Créer une "expérience patient" impactante et les surprendre positivement
- Développer et entretenir des relations de qualité

La communication digitale

- Les différents outils et supports digitaux
- Choisir les outils qui vous conviennent le mieux et planifier ses publications
- Les bonnes pratiques de gestion de la e-réputation

Construire un plan de communication et un budget

- Planifier et prioriser vos actions de communication
- Définir et répartir votre budget

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas
- Ateliers pratiques

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Quiz formatifs
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

- Un des consultants-formateurs de la Binhas Global Dental School.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 4IDC2

UN SERVICE DÉDIÉ À LA PRISE EN CHARGE

Nous sommes bien conscients que les démarches à effectuer auprès des organismes de financement peuvent être fastidieuses.

C'est pourquoi notre équipe dédiée vous accompagne dans ces démarches de prises en charge des actions de formations de la Binhas Global Dental School.

SCANNEZ CE QR CODE

**PUIS COMPLÉTEZ LE FORMULAIRE
POUR ÊTRE CONTACTÉ PAR
NOTRE ÉQUIPE DÉDIÉE .**





**NOS FORMATIONS E-LEARNING
100% PRISES EN CHARGE**

RÉUSSIR VOTRE 1^{ÈRE} INSTALLATION

€
TARIF
• 990 €



PRE-REQUIS

- Aucun



PUBLIC CONCERNÉ

- Chirurgiens-dentistes
- Orthodontistes
- Praticiens toutes spécialités



DURÉE

- **8H 30**
dont 2h30
en autonomie



MODALITÉ

- E-learning



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription en ligne ou en nous contactant directement : contact@binhas.com

OBJECTIFS

- Définir votre vision et vos objectifs
- Choisir votre stratégie d'implantation
- Sélectionner les investissements technologiques adéquats à votre situation
- Construire votre budget prévisionnel
- Définir l'organisation architecturale de votre cabinet et prendre en compte les principales règles en matière d'ergonomie
- Déployer les fondamentaux en matière d'organisation et de management
- Communiquer autour de votre installation

CONTENU DE LA FORMATION

- **Stratégie d'installation**
 - Installation en solo ou en association : ce qu'il faut savoir et anticiper
 - Réussir votre étude d'implantation
 - Rachat : mode d'emploi
- **Aspects administratifs et réglementaires**
 - Choix du mode juridique
 - Vos obligations administratives et réglementaires
 - Bien choisir les experts
- **Aménagement et aspects techniques**
 - Le point sur l'organisation architecturale
 - Les essentiels de la stérilisation
 - Conseils généraux sur l'ergonomie
- **Gestion et organisation du cabinet**
 - Construire votre budget prévisionnel
 - Les essentiels de l'organisation : agenda, encaissements, présentation des plans de traitement, pilotage de cabinet etc
- **Management**
 - Recrutement : les questions que vous vous posez
 - Les fondamentaux du management
 - Vos obligations d'employeur
- **Communication et lancement**
 - Se faire connaître
 - Les piliers de la communication
 - Site web et réseaux sociaux : les essentiels

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Quiz formatifs
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

- L'équipe de consultants-formateurs de la Binhas Global Dental School.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets
Module de formation
Réf : 7GCAR3

ACCUEIL TÉLÉPHONIQUE



TARIF

• 210 €

Possibilité de prise en charge OPCO-EP

**PRE-REQUIS**

- Aucun

**PUBLIC CONCERNÉ**

- Assistant(e)s dentaires
- Aides dentaires
- Coordinateurs(trices)
- Réceptionnistes
- Secrétaires

**DURÉE**

- 7h dont 3h30 en autonomie

**MODALITÉ**

- E-learning

**MODALITÉ D'INSCRIPTION**

- Inscription effective dès réception du règlement ou 48h après l'accord de prise en charge le cas échéant

OBJECTIFS

- Démontrer la meilleure image dès le premier contact téléphonique
- Développer vos capacités d'écoute
- Satisfaire les demandes des patients avec professionnalisme
- Proposer les rendez-vous en guidant les patients dans les bons créneaux
- Discerner la vraie urgence de la fausse urgence

CONTENU DE LA FORMATION

- Le prédécroché téléphonique : principes clés
- Le bon usage du répondeur et les scripts répondeur
- Les fondamentaux de l'accueil téléphonique : paraverbal et vocabulaire téléphonique adaptés
- Les scripts et la check-list pour un accueil téléphonique réussi
- L'accueil téléphonique du nouveau patient : protocole et outils
- La juste évaluation du motif de consultation
- Le diagnostic de l'urgence
- La gestion des appels difficiles : fondamentaux

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas
- Exercices

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

- Un des consultants-formateurs de la Binhas Global Dental School.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation 100% en ligne
Module de formation
Réf : 2CQSD4-WEB

LES SECRETS D'UN ACCUEIL PHYSIQUE RÉUSSI



TARIF

• 210 €

Possibilité de prise en charge OPCO-EP

**PRE-REQUIS**

- Aucun

**PUBLIC CONCERNÉ**

- Assistant(e)s dentaires
- Aides dentaires
- Coordinateurs(trices)
- Réceptionnistes
- Secrétaires

**DURÉE**

- 7h dont 2h30 en autonomie

**MODALITÉ**

- E-learning

**MODALITÉ D'INSCRIPTION**

- Inscription effective dès réception du règlement ou 48h après l'accord de prise en charge le cas échéant

OBJECTIFS

- Construire une relation de confiance avec les patients dès les premiers instants
- Rédiger les scripts adaptés pour un accueil physique qualitatif
- Organiser la zone accueil de façon propre et ordonnée
- Créer les conditions de confort optimales pour le patient

CONTENU DE LA FORMATION

- **Accueil physique de qualité : définition et composantes**
 - La zone accueil : espace-clé pour l'image du cabinet
 - L'importance du pré-contact
 - "Savoir-être" de l'assistant(e)/secrétaire : règles d'or et écueils à éviter
 - Les conditions de confort du patient
- **Méthodologie et étapes de l'accueil physique du patient :**
 - La "check-list" dossier patient
 - Le rôle de l'assistante et les enjeux : rassurer, informer, éduquer, conseiller
 - La rédaction de scripts personnalisés : travail sur des exemples et études de cas

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas
- Exercices

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

- Un des consultants-formateurs de la Binhas Global Dental School.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation 100% en ligne
Module de formation
Réf : 2CQSD3-WEB

dernière mise à jour le 01/2023

GESTION DES SITUATIONS DIFFICILES AVEC LES PATIENTS



TARIF
• 210 €

Possibilité de prise en charge OPCO-EP



PRE-REQUIS

- Aucun



PUBLIC CONCERNÉ

- Assistant(e)s dentaires
- Aides dentaires
- Coordinateurs(trices)
- Réceptionnistes
- Secrétaires



DURÉE

- 6h dont 3h en autonomie



MODALITÉ

- E-learning



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription effective dès réception du règlement ou 48h après l'accord de prise en charge le cas échéant

OBJECTIFS

- Identifier les situations difficiles au cabinet
- Développer des outils pour prévenir ces situations difficiles
- Implémenter des outils curatifs pour faire face aux patients mécontents
- Rédiger des scripts adaptés

CONTENU DE LA FORMATION

- Qu'est-ce qu'une situation difficile ?
- Préparez-vous aux situations difficiles grâce aux scripts
- L'écoute au service de la satisfaction patient
- Sortez de votre cadre de référence
- Appuyez-vous sur des faits
- Savoir dire non positivement
- Faire face à un patient mécontent
- Traiter les objections grâce à la méthode RRT

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas
- Exercices

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Quiz formatifs
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

- Un des consultants-formateurs de la Binhas Global Dental School.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation 100% en ligne
Module de formation
Réf : 2CQSD2-WEB

OPTIMISER LA CCAM & LA NOUVELLE CONVENTION



TARIF
• 210 €

Possibilité de prise en charge OPCO-EP



PRE-REQUIS

- Aucun



PUBLIC CONCERNÉ

- Assistant(e)s dentaires
- Aides dentaires
- Coordinateurs(trices)
- Réceptionnistes
- Secrétaires



DURÉE

- 7h
dont 1h en autonomie



MODALITÉ

- E-learning



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription effective dès réception du règlement ou 48h après l'accord de prise en charge le cas échéant

OBJECTIFS

- Identifier les modalités pratiques d'utilisation de la CCAM
- identifier les nouveaux protocoles induits par la Nouvelle Convention
- Expliquer aux patients les implications de la Nouvelle Convention au moyen de scripts adaptés
- Appliquer les étapes-clés du parcours patient en fonction de la nouvelle convention

CONTENU DE LA FORMATION

- **Les cabinets face au changement**
 - La gestion continue du changement
 - Les problématiques des cabinets
 - Les scripts au service du changement
- **Comment optimiser la CCAM ?**
 - La CCAM : rappels des fondamentaux
 - Exemples pratiques d'utilisation de la CCAM bucco-dentaire depuis juin 2014
 - Changements dans la CCAM depuis le 1er avril 2019
- **Comment optimiser la Nouvelle Convention ?**
 - Rappels fondamentaux et principes de codification
 - Les paniers de soins
 - Le nouveau devis : aspects techniques et exemples
- **Protocoles, scripts et outils de mise en place au quotidien**
 - La méthode BGDS complète de gestion du patient et des complémentaires
 - Étapes-clés du parcours complet du patient, de la 1ère consultation à la fin du traitement

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Quiz formatifs
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

- **Maud Francheteau**, assistante dentaire en exercice depuis 20 ans, experte de la CCAM et de la Nouvelle Convention

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation 100% en ligne
Module de formation
Réf : 2CQDS6-WEB

LE RÔLE CLÉ DE LA COORDINATRICE DE TRAITEMENTS

€
TARIF
• 210 €



PRE-REQUIS

- Aucun



PUBLIC CONCERNÉ

- Assistantes dentaires
- Coordinatrices



DURÉE

- 5h
dont 2h30
en autonomie



MODALITÉ

- E-learning



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription effective dès réception du règlement

OBJECTIFS

- Créer ou développer le poste de coordinatrice de traitement
- Définir les 3 volets du poste
- Déployer des outils de communication entre les différents acteurs du parcours de soins
- Assurer un niveau élevé de satisfaction patient

CONTENU DE LA FORMATION

- Les scripts
- Apprendre à dire non
- La gestion des relations avec les autres praticiens et leurs équipes
- Les compétences clés pour placer le patient au cœur
- Comment enchanter le patient

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas
- Exercices

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT(E)

- Un des consultants-formateurs de la Binhas Global Dental School.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation 100% en ligne
Module de formation
Réf : 3ONC12-WEB

dernière mise à jour le 01/2023

INLAYS, ONLAYS, OVERLAYS : LE GUIDE CLINIQUE

€
TARIF
• 336 €



PRE-REQUIS

- Aucun



PUBLIC CONCERNÉ

- Chirurgiens-dentistes



DURÉE

- 6H
dont 30 min
en autonomie



MODALITÉ

- E-learning



MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Inscription effective dès réception du règlement

OBJECTIFS

- Identifier les indications des restaurations postérieures collées
- Choisir les bons matériaux en fonction de la situation clinique
- Préparer et organiser les séances de traitement
- Mettre en place un protocole clinique spécifique facilement reproductible, de la préparation à l'assemblage
- Proposer cette solution thérapeutique aux patients et traiter leurs objections

CONTENU DE LA FORMATION

• Inlays Onlays Overlays : de quoi parlons-nous ?

- Définitions
- Le choix des matériaux

• Les protocoles cliniques STEP BY STEP

- Planification et organisation des séances
- 1^{ère} séance : étapes-clés
- 2^{ème} séance : étapes-clés
- Maintenance, longévité et réintervention

STEP BY STEP PHOTO DÉTAILLÉ ET COMMENTÉ

STEP BY STEP VIDEO COMMENTÉ

• La présentation au patient et son adhésion

- 1^{ère} consultation et éducation du patient
- Préparation de la présentation au patient : arguments et supports pédagogiques
- Entretien de présentation au patient et suivi de la décision

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas
- «Step by step» en photo et vidéo de cas patients
- Guide clinique pratique en 10 fiches synthèse

ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Quiz formatifs
- Questionnaire d'évaluation des acquis

INTERVENANT

• Dr Julien Roche, omnipraticien :

Dr Roche a développé son activité professionnelle autour d'une dentisterie conservatrice et adhésive. Désireux de transmettre son goût pour cette approche contemporaine, il partage son exercice libéral avec une activité hospitalo-universitaire à la Faculté d'Odontologie de Montpellier.

ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : s.lion@binhas.com

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR BGDS.FR



Formation 100% en ligne
Module de formation
Réf : 10TTC1

dernière mise à jour le 01/2023

Questions & réponses

Vous avez une question sur le déroulement ou l'accès à une formation ?

Contactez Hélène Zaffran :

✉ Email : contact@binhas.com

☎ Téléphone : +33 (0)4 42 108 108

La Binhas Global Dental School propose-t-elle des formations dans mon cabinet ?

Oui, c'est ce que l'on appelle des formations « intra-cabinet ». Dans ce cadre, nous pouvons constituer avec vous des formations sur-mesure, pour les praticiens et les équipes.

Pour en savoir plus, contactez-nous par email : contact@binhas.com

Les formations peuvent-elles être prises en charge par un organisme de financeur ?

Oui, il existe pour certaines de nos formations la possibilité de les faire prendre en charge par un organisme de financement comme OPCO-EP, le FIF-PL ou l'ODPC. Il existe différents critères d'éligibilité, que vous pouvez retrouver sur notre site internet dans la section « A propos ».

Vous avez une question sur la prise en charge ?

Contactez notre service dédié : prise-en-charge@binhas.com qui vous aidera dans toutes les démarches.

Quelles mesures la Binhas Global Dental School a-t-elle pris pour adapter ses modalités de formations ?

Nous appliquons scrupuleusement la législation en ce qui concerne la mise en place de formations présentielles. Toutes les formations en présentiel font l'objet d'un contrôle très strict des gestes barrières, et nous mettons à disposition gel et masque pour la sécurité de tous.

Quelles mesures sont proposées en matière de handicap ?

La Binhas Global Dental School est particulièrement sensible à l'intégration des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour permettre aux personnes en situation de handicap de suivre nos formations, en partenariat avec l'AGEFIPH.

Le registre d'accessibilité est disponible à la demande.

Contactez notre référente afin d'étudier les différentes possibilités mises à disposition :

Séverine Lion :

✉ Email : s.lion@binhas.com

☎ Téléphone : +33 (0)6 17 65 63 86



Binhas Global Dental School



183 Avenue Charles de Gaulle
92200 Neuilly sur Seine



04-42-108-108



contact@binhas.com

www.bgds.fr



La certification qualité a été
délivrée au titre de la catégorie
d'action suivante :
[ACTIONS DE FORMATION](#)



Certiform Pro by OPQF
pour la spécialité Santé