



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](mailto:s.lion@binhas.com)

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR [BGDS.FR](http://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](mailto:s.lion@binhas.com)

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR [BGDS.FR](http://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](mailto:s.lion@binhas.com)

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR [BGDS.FR](http://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](mailto: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](mailto:s.lion@binhas.com)

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR [BGDS.FR](http://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](mailto: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](mailto:s.lion@binhas.com)

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR [BGDS.FR](http://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](mailto: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](mailto:s.lion@binhas.com)

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR [BGDS.FR](http://BGDS.FR)



Formation inter-cabinets  
Module de formation  
Réf : 3ONC8

dernière mise à jour le 01/2023

# LES ESSENTIELS DE LA CULTURE DENTAIRE<sup>(ORTHODONTIE)</sup>

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**

- Chirugiens-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](mailto:s.lion@binhas.com)

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR [BGDS.FR](http://BGDS.FR)



Formation inter-cabinets  
Module de formation  
Réf : 90PP8

# 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](mailto:s.lion@binhas.com)

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR [BGDS.FR](http://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](mailto: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

€  
**TARIF**  
• **560 €**



## 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'omnipraticque, d'orthodontie et de spécialistes.

## ACCESSIBILITÉ

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

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR [BGDS.FR](http://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](mailto: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

# RENFORCEZ L'IMAGE DE VOTRE CABINET :

Pour une identité forte



## PRE-REQUIS

- Aucun



## PUBLIC CONCERNÉ

- Chirurghiens-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](mailto:s.lion@binhas.com)

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR [BGDS.FR](http://BGDS.FR)



Formation inter-cabinets  
Module de formation  
Réf : 4IDC2

dernière mise à jour le 01/2023

## **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<sup>ÈRE</sup> 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](mailto: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](mailto:s.lion@binhas.com)

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR [BGDS.FR](http://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](mailto:s.lion@binhas.com)

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR [BGDS.FR](http://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](mailto:s.lion@binhas.com)

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR [BGDS.FR](http://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](mailto: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](mailto: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](mailto:s.lion@binhas.com)

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE OU SUR [BGDS.FR](http://BGDS.FR)



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

# 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<sup>ère</sup> séance : étapes-clés
  - 2<sup>ème</sup> 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<sup>ère</sup> 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:contact@binhas.com)

[www.bgds.fr](http://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