



Communication stratégique du prothésiste

Durée : 4 webinaires + 2 jours - 9h/18h (total 20h)
Public concerné : Prothésiste Sté CHORA
Lieu : Bordeaux & Online

INTERVENANTS

- Grégory Aznar, expert en art oratoire, spécialiste de la prise de parole en public et de la vente subtile.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Instaurer un climat de confiance pour oser s'exprimer et expérimenter
- Renforcer la présence (voix, posture, regard) et l'impact personnel
- Structurer son discours pour captiver et convaincre en toutes circonstances
- Gérer les situations tendues et répondre aux objections avec assurance
- Adapter sa communication au contexte patient et équipe
- Ancrer une démarche d'amélioration continue via plan de progrès personnalisé



PROGRAMME

Objectifs Pédagogiques du Parcours Digital

Webinaire 1 : Poser les Bases de la Relation

- Distinguer la vente de produits de la vente de "solutions et sécurité" pour adopter une posture d'expert-vendeur.
- Pratiquer l'écoute active pour diagnostiquer précisément les défis logistiques et cliniques du chirurgien-dentiste.
- Formuler un questionnement stratégique via la méthode QOOQCP pour faire émerger la valeur ajoutée du laboratoire.
- Structurer un message persuasif articulé autour du triptyque : Problème, Solution, Bénéfice.

Webinaire 2 : Parler avec Impact

- Employer un vocabulaire technique précis pour asseoir sa crédibilité tout en évitant le jargon hermétique.
- Traduire la complexité technique des prothèses en avantages concrets et compréhensibles pour le cabinet (gain de temps, précision).
- Piloter l'entretien en gérant les interruptions et le respect du planning du praticien.
- Illustrer son expertise par l'utilisation de supports de vente visuels et percutants.

Webinaire 3 : Convertir les Doutes

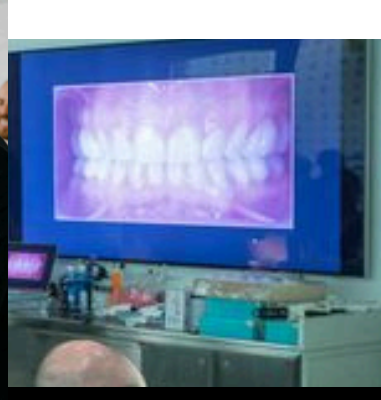
- Anticiper les 5 objections majeures en les intégrant nativement dans le discours.
- Appliquer la technique A.I.R.E pour traiter les objections sans confrontation.
- Justifier un positionnement tarifaire par la valeur du service et la traçabilité plutôt que par les coûts de production.
- Maintenir une relation positive et ouverte en fin d'entretien, même en cas de refus immédiat.

Webinaire 4 : Fidéliser et Développer

- Mettre en œuvre un suivi post-livraison rigoureux pour favoriser la fidélisation et le cross-selling.
- Planifier une stratégie de contacts réguliers (e-mails d'expertise, partage scientifique) pour entretenir la relation.
- Se positionner durablement comme le référent technique et la ressource clé du cabinet.
- Segmenter son portefeuille client pour identifier et solliciter des "clients ambassadeurs".



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.
Pour toutes demandes ou questions merci de contacter notre référent handicap : Céline via celine@gad-center.com



Communication stratégique du prothésiste

Durée : 4 webinaires + 2 jours - 9h/18h (total 20h)
Public concerné : Prothésiste Sté Cora
Lieu : Bordeaux & Online

PROGRAMME

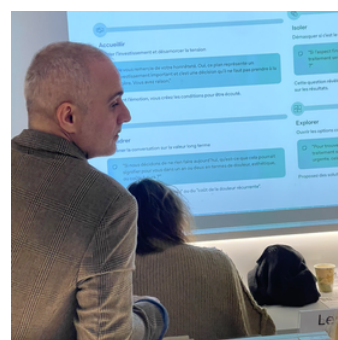
Objectifs Pédagogiques de l'Immersion Pratique

Journée 1 : La Puissance de la Posture et du Non-Verbal

- Incarner une posture de Leader-Expert pour renforcer sa crédibilité immédiate par la tenue et la gestuelle.
- Décoder les signaux non-verbaux du chirurgien-dentiste (intérêt, doute, ennui) afin d'ajuster son discours instantanément.
- Moduler sa voix (débit, volume, intonation) pour captiver l'interlocuteur et souligner les points essentiels de l'expertise.
- Optimiser l'utilisation de l'espace de travail et la manipulation des prothèses pour valoriser la qualité technique du laboratoire.
- Réguler son stress lors de la prise de parole grâce à des techniques de respiration et de relaxation.

Journée 2 : Mise en Situation Réelle et Feedback

- Démontrer sa capacité à instaurer une première impression de confiance lors d'une simulation de prise de contact.
- Argumenter sur des cas cliniques complexes en structurant son discours et en maîtrisant son langage corporel.
- Gérer des situations de crise ou des objections finales fermes (prix, concurrence) tout en maintenant sa posture d'expert.
- Analyser ses propres prestations (via débriefing ou vidéo) pour identifier ses axes de progression personnels.
- Élaborer un plan d'action individuel pour intégrer durablement ces nouvelles compétences dans sa pratique quotidienne



METHODES PEDAGOGIQUES

- Exposés interactifs
- Ateliers pratiques : mise en situation pour appliquer les techniques.
- Groupes de discussion : partage d'expériences et retours constructifs.

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Feedback en groupe : retour sur les exercices réalisés et les réflexions partagées.
- Évaluation par l'animateur : observation des mises en situation des participants.

ORGANISATION DES SESSIONS

Présentiel – Bordeaux

Groupe A	Groupe B
Bordeaux	Bordeaux
2 jours entre le 10 au 25 septembre 2026	
10 participants	10 participants

Distanciel – Webinaires 2026 (Visio)-
20 participants

Webinaire 1
• 6 mai – Groupe A
• 13 mai – Groupe B

Webinaire 2
• 20 mai – Groupe A
• 27 mai – Groupe B

Webinaire 3
• 3 juin – Groupe A
• 10 juin – Groupe B

Webinaire 4
• 17 juin – Groupe A
• 24 juin – Groupe B



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.
Pour toutes demandes ou questions merci de contacter notre référent handicap : Céline via celine@gad-center.com