



Christine Boucomont Leclerc Consult

66 chemin des Caquettes
Le Clos des Chênes
84220 Gordes
christine@cbl-consult.fr cbl-consult.fr
06 86 16 89 81

Programme Détailé de la Formation Ortho-Performance.

Une formation complète en 12 semaines pour transformer votre pratique orthodontique

PHASE 1 : VISION ET ALIGNEMENT (SEMAINES 1-3)

Posez les fondations d'un cabinet épanouissant

Semaine 1 : Libérez-vous pour créer votre vision

Tout commence par une vision claire. Cette première semaine vous invite à vous reconnecter à vos motivations profondes et à lever les freins inconscients qui vous retiennent.

Au programme :

- **Exercice neuro-émotionnel** : Un voyage guidé pour ouvrir le champ des possibles
- **Vision à 360°** : Définissez ce que vous voulez vraiment dans tous les domaines de votre vie
- **La métaphore du paquebot** : Comprenez pourquoi piloter un cabinet ressemble à diriger un grand navire
- **Création de votre tableau de vision** : Matérialisez vos objectifs de manière puissante et inspirante

Livrables : Fiches de notes, PDF d'exercices, guide de création de tableau de vision

Semaine 2 : Diagnostiquez votre cabinet

Après avoir créé votre vision, place au diagnostic complet de votre situation actuelle. Vous ne pouvez améliorer que ce que vous mesurez.

Au programme :

- **Audit à 360°** : Évaluez tous les aspects de votre cabinet
- **Calculs clés** : Taux horaire réel, rentabilité par traitement, analyse fine de vos coûts
- **Indice plaisir** : Mesurez votre satisfaction dans votre exercice quotidien

- **Analyse des écarts** : Identifiez la distance entre votre situation actuelle et vos objectifs

Livrables : Questionnaires d'audit, tableurs Excel de calcul, tableau de bord personnalisé des objectifs

Semaine 3 : Concevez votre cabinet idéal

Maintenant que vous savez où vous êtes et où vous voulez aller, définissez précisément à quoi ressemblera votre cabinet idéal.

Au programme :

- **Design Thinking** : Imaginez l'ambiance et l'atmosphère de votre cabinet de rêve
- **Patientèle cible** : Identifiez les patients avec qui vous souhaitez travailler
- **Objectifs SMART** : Transformez votre vision en objectifs mesurables et atteignables
- **Équilibre vie/travail** : Vérifiez que votre vision est compatible avec vos besoins personnels
- **Cahier des charges** : Créez le document de référence de votre cabinet idéal

Livrables : Fiches d'exercices, calculateurs Excel SMART, cahier des charges complet

PHASE 2 : STRATÉGIE ET RENTABILITÉ (SEMAINES 4-6)

Optimisez votre performance économique

Semaine 4 : Maîtrisez votre rentabilité

Comprenez enfin la rentabilité réelle de chaque traitement et prenez des décisions éclairées pour votre pratique.

Au programme :

- **Analyse fine du parcours patient** : Cartographiez chaque étape, du premier contact à la fin de contention
- **Séquençage des 16 traitements types** : Décortiquez le temps et les coûts réels de 80-90% de vos soins
- **Tableau de rentabilité** : Identifiez vos traitements les plus et moins rentables
- **Stratégie Mix** : Optimisez votre portefeuille de traitements en alliant rentabilité, plaisir et valeurs
- **Plan d'optimisation** : Créez votre feuille de route vers une rentabilité durable

Livrables : PDF d'analyse, tableurs Excel de calcul de rentabilité, fiche de réflexion stratégique

Semaine 5 : Développez votre stratégie commerciale

Attirez et convertissez votre patientèle idéale grâce à un positionnement clair et une communication efficace.

Au programme :

- **Positionnement et différenciation** : Identifiez ce qui vous rend unique sur votre marché
- **Communication patient** : Maîtrisez les moments clés pour favoriser la coopération
- **Scripts de consultation** : Utilisez des frameworks éprouvés pour la 1ère consultation et la coordination de traitement
- **Marketing digital** : Découvrez les outils modernes pour transmettre vos valeurs et votre expertise
- **Taux de conversion** : Apprenez les techniques pour augmenter vos acceptations de traitement

Livrables : PDF de positionnement, scripts de communication, fiches de synthèse marketing, mémo taux de conversion

Semaine 6 : Pilotez avec vos indicateurs

Mettez en place un système de pilotage efficace pour naviguer avec précision vers vos objectifs.

Au programme :

- **Les 10 KPIs essentiels** : Identifiez les indicateurs indispensables à suivre
- **Construction du tableau de bord** : Créez votre cockpit de pilotage personnalisé
- **Compréhension des charges** : Maîtrisez la structure de vos coûts
- **Cycle d'amélioration PDCA** : Intégrez une méthode d'amélioration continue
- **Outils digitaux** : Optimisez vos logiciels et applications pour gagner en efficacité

Livrables : Fiche mémo des 10 KPIs, tableaux Excel de statistiques et tableau de bord opérationnel, fiche PDCA, synthèse outils digitaux

PHASE 3 : ORGANISATION ET EFFICACITÉ (SEMAINES 7-9)

Structurez pour performer

Semaine 7 : Créez votre planning stratégique

Maîtrisez votre agenda pour atteindre vos objectifs sans sacrifier votre équilibre.

Au programme :

- **Méthode TPEA** : Répartissez intelligemment votre Temps, Pensées, Énergie et Argent
- **Calculs prédictifs** : Anticipez vos besoins en rendez-vous de début et fin de traitement

- **Planning type** : Construisez votre planning idéal qui reflète vos choix et votre vision
- **Gestion des ajustements** : Apprenez à adapter votre planning aux imprévus tout en gardant le cap

Livrables : Fiches mémo TPEA, PDF calculs prédictifs, modèles de planning, tableau Excel de statistiques, fiche action immédiate

Semaine 8 : Optimisez vos processus

Fluidifiez et systématisez toutes les opérations pour gagner en efficacité et en sérénité.

Au programme :

- **Cartographie des processus** : Visualisez tous les flux de travail de votre cabinet
- **Procédures standardisées** : Créez des checklists et protocoles pour chaque système
- **Automatisation** : Identifiez et automatissez les tâches répétitives
- **Méthode Kaizen** : Intégrez l'amélioration continue dans votre ADN
- **Manuel de procédures** : Constituez le mode d'emploi complet de votre cabinet

Livrables : PDF cartographie, tableau des procédures, fiches types standardisées, exemples pratiques, fiche mémo Kaizen

Semaine 9 : Structurez votre équipe

Optimisez l'organisation humaine et la délégation pour alléger votre charge et responsabiliser votre équipe.

Au programme :

- **Répartition des rôles** : Définissez qui fait quoi, quand et comment dans chaque système
- **Délégation efficace** : Maîtrisez la méthode PACR pour déléguer sereinement
- **Formation de l'équipe** : Créez des plans de développement pour faire progresser vos collaborateurs
- **Management bienveillant** : Inspirez plutôt que contraindre avec un leadership positif
- **Organigramme et fiches de poste** : Posez les bases solides de votre organisation

Livrables : Fiches mémo (répartition, délégation PACR, formation, management), organigramme à compléter, exemples de fiches de poste

PHASE 4 : PÉRENNITÉ ET EXCELLENCE (SEMAINES 10-12)

Assurez votre réussite sur le long terme

Semaine 10 : Prévenez le burn-out

Maintenez votre équilibre et votre bien-être pour exercer avec plaisir pendant toute votre carrière.

Au programme :

- **Gestion du stress** : Techniques de respiration et de relaxation (avec audios guidés)
- **Gestion de l'énergie** : Identifiez vos pics et creux pour optimiser votre performance
- **Récupération active** : Micro-pauses et techniques de ressourcement (sieste flash, 3 minutes de joie)
- **Signaux d'alarme** : Reconnaissez et prévenez l'épuisement avant qu'il ne survienne
- **Prévention des TMS** : Protégez votre santé physique sur le long terme

Livrables : Fiches mémo, audios de relaxation (Jacobson, respiration bulles, respiration carrée), vidéos de relaxation dynamique, plan bien-être personnalisé

Semaine 11 : Créez l'expérience patient parfaite

Transformez chaque visite en expérience mémorable qui fidélise durablement.

Au programme :

- **Épigénétique appliquée** : Comprenez l'impact de l'environnement sur l'expérience patient
- **Aménagement optimal** : Décoration, odeurs, parcours patient - chaque détail compte
- **Moments de vérité** : Identifiez et optimisez tous les points de contact avec vos patients
- **Stratégie de fidélisation** : Transformez vos patients satisfaits en véritables ambassadeurs
- **Plan d'amélioration** : Créez votre expérience patient parfaite étape par étape

Livrables : Fiches d'exercices épigénétique et aménagement, guide des moments de vérité, fiche fidélisation, plan d'amélioration avec suivi Excel

Semaine 12 : Pérennisez votre réussite

Maintenez la performance et évoluez sereinement sur le long terme.

Au programme :

- **Rituels de succès** : Installez les habitudes quotidiennes, hebdomadaires et mensuelles qui font la différence
- **Plans d'évolution** : Anticipez la croissance et les changements à venir
- **Réseau professionnel** : Construisez et entretenez votre écosystème de soutien

- **Vision long terme** : Préparez votre succession ou l'évolution de votre cabinet selon votre âge et vos aspirations
- **Bilan et feuille de route 3 ans** : Consolidez vos acquis et tracez votre trajectoire future

Livrables : PDF rituels de succès, plans d'évolution, calendrier déjeuners professionnels, Excel suivi réseau, fiches vision long terme, feuille de route triennale

Bonus inclus

Au-delà des 12 semaines, vous bénéficiez de ressources complémentaires pour approfondir votre transformation :

- Audios de relaxation supplémentaires
 - PowerPoint bonus sur la communication
 - Outils et modèles additionnels
 - Mises à jour régulières du contenu
-

Format de la formation

Pour chaque semaine, vous recevez :

- Vidéos explicatives et PowerPoints enregistrés
- Tutoriels Loom pratiques
- Fiches PDF avec résumés et exercices
- Tableurs Excel personnalisables
- Actions immédiates pour passer à la pratique

Une approche complète qui prend en compte :

- Le praticien que vous êtes (vos valeurs, votre énergie, votre bien-être)
- L'organisation de votre cabinet (processus, équipe, pilotage)
- La vision que vous portez (objectifs, stratégie, pérennité)