

Évolution dentaire.

UN ENSEMBLE D'EXPERTISES SANS COMPARABLE
FAÇONNANT L'AVENIR DE L'EXPÉRIENCE DENTAIRE.

**Nous déployons une approche saine, éthique,
durable et compréhensive qui:**

- 1. Permet aux équipes dentaires d'augmenter l'impact durable de leur expertise sur la santé bucco-dentaire de leurs patients.**
- 2. Crée de la stabilité, du bien-être et de la prospérité pour les dentistes propriétaires qui veulent bien faire et leur équipe.**
- 3. Mène inévitablement à la croissance et à l'augmentation de la valeur des cliniques dentaires.**



Témoignages.



On a vraiment progressé. La direction est claire et les connaissances partagées sont d'une très grande qualité.

DR JEAN-MICHEL MASSÉ
DENTISTE-PROPRIÉTAIRE — 2032 DENTISTES



Gregory et son équipe travaillent très fort, ont d'excellentes idées et une vision douce et rafraichissante de la dentisterie. En plus, leur technologie a vraiment soulagé mon équipe.

DRE JILL LAROCHE-PAQUET
DENTISTE-PROPRIÉTAIRE — CLINIQUE DENTAIRE KAMOURASKA



Une équipe dynamique qui se démarque grâce à un programme d'accompagnement personnalisé et stimulant. Ils sont une aide précieuse à la gestion qui nous aide à améliorer positivement notre leadership et notre croissance. Le retour sur investissement est évident !

DRE GENEVIÈVE GODBOUT
DENTISTE-PROPRIÉTAIRE CENTRE DENTAIRE GARON GODBOUT



Cette rencontre est pour moi un point culminant de ma carrière professionnelle.

Ce que j'apprends, depuis ma collaboration avec Gregory, améliore tellement ma façon de réfléchir, pour prendre encore de meilleures décisions avec CLARTÉ. Bonheur de l'équipe, santé financière de la clinique, expérience du patient, pour être tous gagnants.

Au fil du temps dans ma pratique, j'avais mis de côté ce côté leader qui me rendait mal à l'aise. Maintenant, j'ai le goût de m'améliorer, j'ai envie de créer de l'engagement auprès des gens qui m'entourent. Je veux faire preuve de leadership de la bonne façon. J'apprends à avoir une meilleure communication, je deviens donc une meilleure maman, amie, employeur et dentiste. Je comprends mieux la situation financière de la clinique. Je clarifie aussi l'orientation à prendre, où on veut être dans 2, 10, 20 ans. J'ai eu mes meilleurs mois à vie de facturation depuis novembre!

DRE GABRIELLE CASAUBON
DENTISTE-PROPRIÉTAIRE — SANTÉ DENTAIRE CASAUBON

C'est aussi la qualité de nos relations.

Vous êtes l'avenir

Quelle classe 🏆👍🏆🏆

J'adore et admire ton approche, ta vision des choses et ta confiance. Je serai là pour t'accueillir demain matin.

Merci Grégory pour ton message. C'était super bien, bravo coach....passe un bon moment au Mexique et reviens nous vite ... fais attention à toi 🙏

Salut! Je travaillais aujourd'hui, mais je prends le temps de bien répondre à ton email ce week-end! Bonne journée à toi! Best CEO on the way with the best coach!

Salut coach, je suis en train de voir Les Vidéos de ton institut ... c'est super bien ...est-ce qu'il y a cours demain soir ?

Vraiment heureux de faire de la business aussi positivement et en toutes transparence avec toi! Merci mon gars, bon weekend!

Ça c'est excellent merci namaste 🙏

Ahhh! Quelle gentille attention !
Notre journée d'équipe a été un réel succès.

Merci pour la suggestion. Je pense que notre équipe a beaucoup gagné lors de cette journée.

Au plaisir !

Merci Gregory 😊
J'ai pensé à nos discussions et aux 2 derniers jours toute la journée!
Je suis hyper contente et reconnaissante 😊
Merci milles fois!!

Hâte à demain!
Bonne soirée 🌞

Salut Gregory,
Mon meeting avec [redacted] s'est super bien déroulé!
Merci beaucoup de ton coaching.
J'aimerais que se reparle prochainement de ton coaching sur le partenariat.
À bientôt et bonne soirée!

Grégory merci vraiment pour cette journée exceptionnelle, désolé d'avoir interrompu à 15:00, alors que c'était du caviar Ça promet vraiment 🙏🙏🙏....

Super bien aujourd'hui.... Merci pour hier très inspirant,

Bravo let's gooooo 👍🚀🚀🚀

Je te l'ai déjà dit, mais j'admire ta façon de t'exprimer et ta clarté! Ta façon d'être responsable et en contrôle aussi. J'apprends beaucoup de toi, particulièrement en te regardant faire. Chapeau mon ami!



Bonjour!

Je m'appelle Gregory.

Depuis 2016, mon équipe et moi avons aidé un grand nombre de dentistes propriétaires à croître leur pratique de façon **saine, éthique et durable** tout en atteignant des résultats sans précédent. Nous en avons vu de toutes les couleurs pour enfin arriver à une approche universelle à la gestion pour les cliniques dentaires québécoises.

J'ai l'honneur d'avoir raffiné cette approche sur le terrain avec de brillants dentistes propriétaires.

Le résultat? Une approche compréhensive qui améliore l'expérience vécue du dentiste propriétaire, de l'équipe et des patients tout en augmentant votre chiffre d'affaires.

Notre promesse: C'est vraiment possible.
C'est atteignable. Nous l'avons déjà fait.

Ceci dit, en tant qu'adepte de la prise de décision fondée sur des données (evidence-based decision-making), je ne vous demande pas de me croire sur parole.

Au contraire, je vous invite simplement à découvrir les avis et les résultats concrets de mes mentorés, à me poser vos questions et à former votre propre jugement.

MON ÉQUIPE D'EXPERTS.

Stratégie, intégration, formations, conseils.



Gregory Benko

PARTENAIRE DE SANTÉ
ORGANISATIONNELLE



Joël Labelle

PARTENAIRE DE SANTÉ
ORGANISATIONNELLE



Philippe Hébert

DIRECTEUR DES
TECHNOLOGIES



Sacha Drouin

STRATÉGIE & RADIANCE
DE MARQUE

Question à 1M\$:

Comment instaurer une culture d'excellence avec du personnel désengagé et des patients de plus en plus exigeants en 2024?

NOTRE RÉPONSE:

Le pouvoir d'accéder à des réalités gagnantes-gagnantes-gagnantes, d'avoir du plaisir au travail avec votre équipe tout en augmentant la santé financière de votre clinique vous appartient.

Comment? →

Objectifs de retraite de 3M\$ à 50M\$ accomplis de façon saine, éthique et durable

Stratégie et gestion des risques

Structure organisationnelle décentralisée

Gouvernance leadership et relations humaines

Gouvernance financière

Analyse automatisée et fiable des données, plus algorithmes d'optimisation des horaires

Culture d'amélioration continue positive et de bien-être

Système d'intelligence d'affaires

Approche Guide™

Leadership E3TI™

Partenaires de santé™

Structure salariale claire et éthique

Standardisation des diagnostics et de l'approche aux soins

Processus de recrutement élite

Optimisation des opérations

Radiance et stratégie de marque

UN IMPACT POSITIF QUI RAYONNE JUSQU'AUX PATIENTS DE NOS CLIENTS.

Voici des avis patients suite à l'intégration de notre approche par les dentistes.

★★★★★ a month ago

Une dentiste attentionnée et **super compétente** .. bravo!

★★★★★ a month ago

Excellente clinique dentaire! Tout le personnel est très gentil et respectueux. Et que dire de la Dre. Tran, excellente dentiste **qui prend sincèrement le temps de bien traiter les patients.** Clinique très honnête et juste dans les prix demandés! Aucun mauvais commentaire. Je recommande fortement. :)

★★★★★ a month ago

Very compassionate experience. **Worries are gone once you're in the chair because everything is explained in detail.**

★★★★★ a week ago **NEW**

Approche client vraiment excellente, ils s'assurent qu'on comprend bien, nous proposent différentes options. Je recommande fortement clinique!

★★★★★ 5 days ago **NEW**

À l'écoute , compréhensif, doux je déteste les interventions chez le dentiste mais pour une première fois je sors de mon rendez vous très heureuse de l'expérience. Merci pour tout

★★★★★ 2 months ago

Je suis un nouveau client de cette clinique. Je suis très impressionné **par la compétence** le professionnalisme du personnel.

★★★★★ a week ago **NEW**

Excellent service et **très professionnel.** Merci beaucoup

★★★★★ 3 months ago

Merci à toute l'équipe pour votre accueil et **votre professionnalisme.**

★★★★★ 3 days ago **NEW**

Super bel accueil, personnel doux et attentionné ! Une très belle équipe :)

★★★★★ 19 hours ago **NEW**

Un mot ; Professionnalisme !

★★★★★ a month ago

Ils sont réellement à l'écoute de leur clients, ils ont toujours une solution aux défis imprévus. Ils sont vraiment tous hyper accueillant, souriant, efficace et gentil /gentille.

LES RÉSULTATS CONCRETS ACCOMPLIS PAR NOS CLIENTS.

Croissance récurrente saine, éthique et durable en chiffres.

Depuis le 1^{er} avril 2021 nous avons participé à 10.8M\$* de croissance de chiffre d'affaires au sein de 12 cliniques dentaires du Québec.

Nous attribuons cette croissance à un super travail d'équipe entre nos experts et les équipes avec lesquelles nous travaillons, ainsi qu'à notre capacité à stabiliser les cliniques dentaires, tout en leur permettant d'intégrer un modèle d'affaires sain, éthique, durable et réellement reproductible.

* Toutes les croissances documentées dans ce prospectus sont le résultat d'un travail d'équipe entre notre équipe et celles de nos clients.



	Durée du mandat d'accompagnement stratégique	Utilisation de notre système d'intelligence d'affaires	Croissance annuelle récurrente saine, éthique et durable du chiffre d'affaires accomplie par le client lors de la période de collaboration et de partenariat	Notes sur la nature du mandat
<p>Clinique 1 (ANONYMISÉE)</p>	<p>8 mois 15 JAN 2022 – 15 SEP 2022</p>	<p>31 mois + 1 AOÛ 2021 – En cours</p>	<p>ROI PROJET - FIN 35X</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gouvernance: Stratégie et gestion de risque • Gouvernance: Stratégie d'acquisition et structure du deal flow • Gouvernance: Leadership & Relations humaines • Gouvernance: Opérationnelle • Gouvernance: Organisationnelle • Expérience équipe
			<p>ROI - 5 ANS 180X</p>	
			<p>ROI - 10 ANS 362X</p>	
			<p>TAILLE DU PROJET 120K\$</p> <p>INVESTI À CE JOUR 120K\$</p>	
			<p>CROISSANCE ANNUELLE RÉCURRENTÉ 4,356,716 \$ ou 44 %</p> <p>FIGURE ANNUALISÉE 17%</p>	
			<p>STATUT - PHASE 1 COMPLET</p>	

* Toutes les croissances documentées dans ce prospectus sont le résultat d'un travail d'équipe entre notre équipe et celles de nos clients.

	Durée du mandat d'accompagnement stratégique	Utilisation de notre système d'intelligence d'affaires	Croissance annuelle récurrente saine, éthique et durable du chiffre d'affaires accomplie par le client lors de la période de collaboration et de partenariat	Notes sur la nature du mandat
<h2>Clinique 2</h2> <p>(ANONYMISÉE)</p>	<p>8 mois + 15 JUN 2023 – En cours</p>	<p>35 mois + 1 AVR 2021 – En cours</p>	<p>ROI PROJET - À CJ 9X</p> <p>ROI - 5 ANS 30X</p> <p>ROI - 10 ANS 61X</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Expérience patient • Expérience équipe • Expérience Partenaires de santé™ • Expérience Dentiste invités • Gouvernance: Financière • Gouvernance: Stratégie et gestion de risque • Gouvernance: Leadership & Relations humaines • Gouvernance: Soins • Gouvernance: Organisationnelle • Gouvernance: Opérationnelle • Gouvernance: Talent & Recrutement
			<p>TAILLE DU PROJET 300K\$</p> <p>INVESTI À CE JOUR 180K\$</p>	
			<p>CROISSANCE ANNUELLE RÉCURRENTÉ</p> <p>1,864,233 \$ ou 69 %</p> <p>FIGURE ANNUALISÉE 24 %</p>	
			<p>STATUT - PHASE 1 EN COURS</p>	

* Toutes les croissances documentées dans ce prospectus sont le résultat d'un travail d'équipe entre notre équipe et celles de nos clients.

	Durée du mandat d'accompagnement stratégique	Utilisation de notre système d'intelligence d'affaires	Croissance annuelle récurrente saine, éthique et durable du chiffre d'affaires accomplie par le client lors de la période de collaboration et de partenariat	Notes sur la nature du mandat
<p>Clinique 3 (ANONYMISÉE)</p>	<p>28 mois + 1 NOV 2021 – En cours</p>	<p>35 mois + 1 AVR 2021 – En cours</p>	<p>ROI PROJET - FIN 5X</p> <p>ROI - 5 ANS 30X</p> <p>ROI - 10 ANS 62X</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Expérience Partenaires de santé™ • Gouvernance: Financière • Gouvernance: Stratégie et gestion de risque • Gouvernance: Leadership & Relations humaines • Gouvernance: Soins • Gouvernance: Organisationnelle • Gouvernance: Opérationnelle • Gouvernance: Talent & Recrutement • Gouvernance: Stratégie de marque
			<p>TAILLE DU PROJET 250K\$</p> <p>INVESTI À CE JOUR 250K\$</p>	
			<p>CROISSANCE TOTALE 1,580,180 \$ ou 81 %</p> <p>CROISSANCE ANNUALISÉE 28 %</p>	
			<p>STATUT - PHASE 1 COMPLET</p>	

* Toutes les croissances documentées dans ce prospectus sont le résultat d'un travail d'équipe entre notre équipe et celles de nos clients.

	Durée du mandat d'accompagnement stratégique	Utilisation de notre système d'intelligence d'affaires	Croissance annuelle récurrente saine, éthique et durable du chiffre d'affaires accomplie par le client lors de la période de collaboration et de partenariat	Notes sur la nature du mandat
<p>Clinique 4 (ANONYMISÉE)</p>	<p>26 mois 1 FÉV 2021 – 30 MAR 2023</p>	<p>12 mois 1 AVR 2022 – 30 MAR 2023</p>	<p>ROI PROJET - FIN 14X</p> <p>ROI - 5 ANS 75X</p> <p>ROI - 10 ANS 152X</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Expérience équipe • Gouvernance: Stratégie et gestion de risque • Gouvernance: Leadership & Relations humaines • Gouvernance: Organisationnelle • Gouvernance: Stratégie de marque
			<p>TAILLE DU PROJET 90K\$</p> <p>INVESTI À CE JOUR 90K\$</p>	
			<p>CROISSANCE TOTALE 1,384,316 \$ ou 95 %</p> <p>CROISSANCE ANNUALISÉE 44 %</p>	
			<p>STATUT - PHASE 1 COMPLET</p>	

* Toutes les croissances documentées dans ce prospectus sont le résultat d'un travail d'équipe entre notre équipe et celles de nos clients.

	Durée du mandat d'accompagnement stratégique	Utilisation de notre système d'intelligence d'affaires	Croissance annuelle récurrente saine, éthique et durable du chiffre d'affaires accomplie par le client lors de la période de collaboration et de partenariat	Notes sur la nature du mandat
<p>Clinique 5 (ANONYMISÉE)</p>	<p>22 mois 1 FÉV 2022 – 30 NOV 2023</p>	<p>22 mois 1 FÉV 2022 – 30 NOV 2023</p>	<p>ROI PROJET - FIN 4X</p> <p>ROI - 5 ANS 24X</p> <p>ROI - 10 ANS 49X</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gouvernance: Stratégie et gestion de risque • Gouvernance: Leadership & Relations humaines • Gouvernance: Soins • Gouvernance: Organisationnelle • Gouvernance: Talent & Recrutement • Gouvernance: Stratégie de marque
			<p>TAILLE DU PROJET 140K\$</p> <p>INVESTI À CE JOUR 140K\$</p>	
			<p>CROISSANCE TOTALE 712,804 \$ ou 39 %</p> <p>CROISSANCE ANNUALISÉE 21 %</p>	
			<p>STATUT - PHASE 1 COMPLET</p>	

* Toutes les croissances documentées dans ce prospectus sont le résultat d'un travail d'équipe entre notre équipe et celles de nos clients.

	Durée du mandat d'accompagnement stratégique	Utilisation de notre système d'intelligence d'affaires	Croissance annuelle récurrente saine, éthique et durable du chiffre d'affaires accomplie par le client lors de la période de collaboration et de partenariat	Notes sur la nature du mandat
<p>Clinique 6 (ANONYMISÉE)</p>	<p>16 mois + 1 NOV 2022 – En cours</p>	<p>16 mois + 1 NOV 2022 – En cours</p>	<p>ROI PROJET - FIN 0.03X</p> <p>ROI - 5 ANS 4X</p> <p>ROI - 10 ANS 9X</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Expérience patient • Expérience équipe • Expérience Partenaires de santé™ • Gouvernance: Financière • Gouvernance: Stratégie et gestion de risque • Gouvernance: Leadership & Relations humaines • Gouvernance: Soins • Gouvernance: Organisationnelle • Gouvernance: Opérationnelle • Gouvernance: Talent & Recrutement • Gouvernance: Stratégie de marque
			<p>TAILLE DU PROJET 310K\$</p> <p>INVESTI À CE JOUR 310K\$</p>	
			<p>CROISSANCE TOTALE 320,517 \$ ou 25 %</p> <p>CROISSANCE ANNUALISÉE 19 %</p>	
			<p>STATUT - PHASE 1 COMPLET</p>	

* Toutes les croissances documentées dans ce prospectus sont le résultat d'un travail d'équipe entre notre équipe et celles de nos clients.

	Durée du mandat d'accompagnement stratégique	Utilisation de notre système d'intelligence d'affaires	Croissance annuelle récurrente saine, éthique et durable du chiffre d'affaires accomplie par le client lors de la période de collaboration et de partenariat	Notes sur la nature du mandat
<p>Clinique 7 (ANONYMISÉE)</p>	<p>14 mois + 1 JAN 2023 – En cours</p>	<p>14 mois + 1 JAN 2023 – En cours</p>	<p>ROI PROJET - À CJ -0.55X</p> <p>ROI - 5 ANS 0.46X</p> <p>ROI - 10 ANS 1.92X</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Expérience patient • Expérience équipe • Expérience Partenaires de santé™ • Gouvernance: Financière • Gouvernance: Stratégie et gestion de risque • Gouvernance: Leadership & Relations humaines • Gouvernance: Soins • Gouvernance: Organisationnelle • Gouvernance: Opérationnelle • Gouvernance: Talent & Recrutement
			<p>TAILLE DU PROJET 320K\$</p> <p>INVESTI À CE JOUR 210K\$</p>	
			<p>CROISSANCE TOTALE 93,615 \$ ou 6 %</p> <p>CROISSANCE ANNUALISÉE 5 %</p>	
			<p>STATUT - PHASE 1 EN COURS</p>	

* Toutes les croissances documentées dans ce prospectus sont le résultat d'un travail d'équipe entre notre équipe et celles de nos clients.

	Durée du mandat d'accompagnement stratégique	Utilisation de notre système d'intelligence d'affaires	Croissance annuelle récurrente saine, éthique et durable du chiffre d'affaires accomplie par le client lors de la période de collaboration et de partenariat	Notes sur la nature du mandat
<p>Clinique 8 (ANONYMISÉE)</p>	<p>9 mois + 1 JUN 2023 – En cours</p>	<p>9 mois + 1 JUN 2023 – En cours</p>	<p>ROI PROJET - À CJ 1.28X</p> <p>ROI - 5 ANS 5X</p> <p>ROI - 10 ANS 12X</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Expérience patient • Expérience équipe • Expérience Dentistes invités • Gouvernance: Stratégie et gestion de risque • Gouvernance: Leadership & Relations humaines • Gouvernance: Soins • Gouvernance: Organisationnelle • Gouvernance: Opérationnelle • Gouvernance: Talent & Recrutement
			<p>TAILLE DU PROJET 280K\$</p> <p>INVESTI À CE JOUR 160K\$</p>	
			<p>CROISSANCE TOTALE 366,084 \$ ou 14 %</p> <p>CROISSANCE ANNUALISÉE 18 %</p>	
			<p>STATUT - PHASE 1 EN COURS</p>	

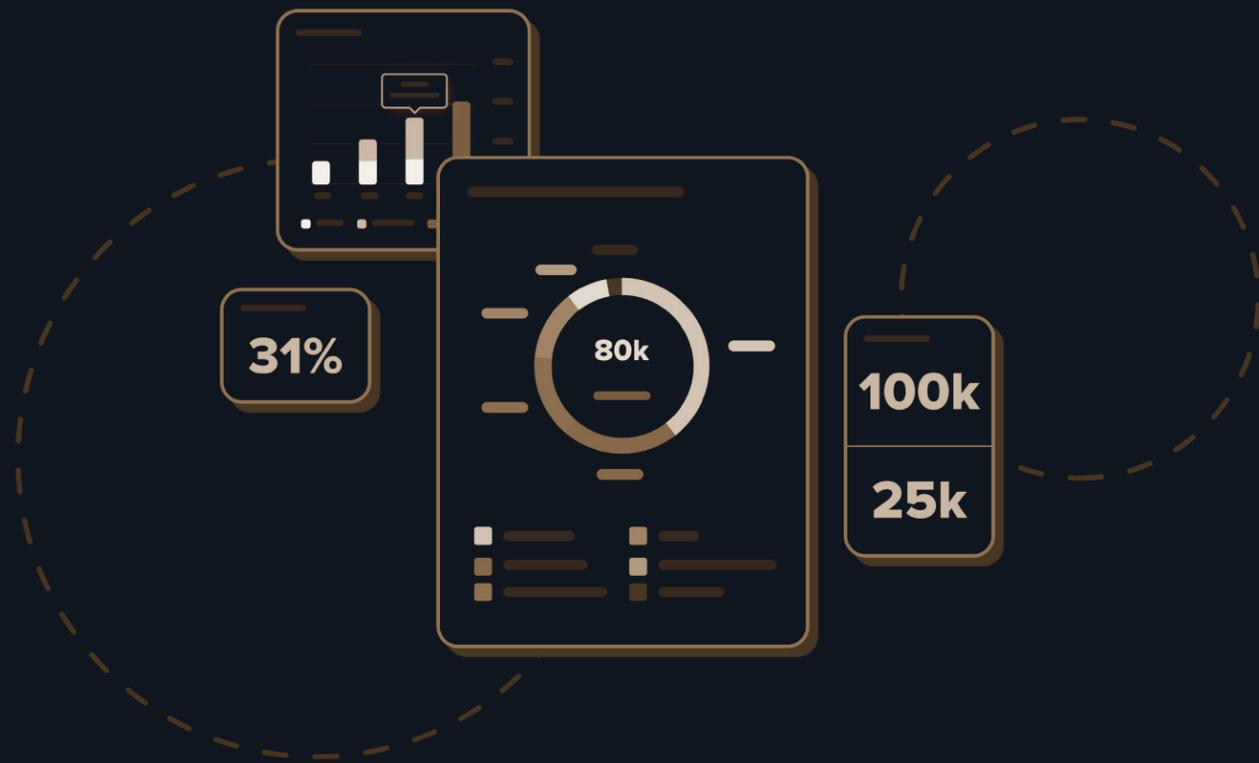
* Toutes les croissances documentées dans ce prospectus sont le résultat d'un travail d'équipe entre notre équipe et celles de nos clients.

NOTRE ACCOMPAGNEMENT PROFESSIONNEL ET PRISE EN CHARGE COMPLÈTE EST SOUTENUE PAR LA TECHNOLOGIE D'AFFAIRES LA PLUS AVANCÉE DANS LE DOMAINE DENTAIRE DU QUÉBEC.

Analyse 360°

Grâce à l'A360° mensuelle et à son cours accompagnateur, apprenez l'entrepreneuriat et développez une culture de performance saine basée sur les chiffres concrets.

Imaginez pouvoir visualiser et comprendre la performance de votre clinique, sans aucun effort de votre équipe et avec paix d'esprit sachant que vos données sont protégées à un standard conforme à la Loi 25.



Confidentialité & sécurité des données.

Nos services d'intelligence d'affaires sont possibles parce que nous avons développé un pont protégé et sécuritaire avec nos partenaires officiels :



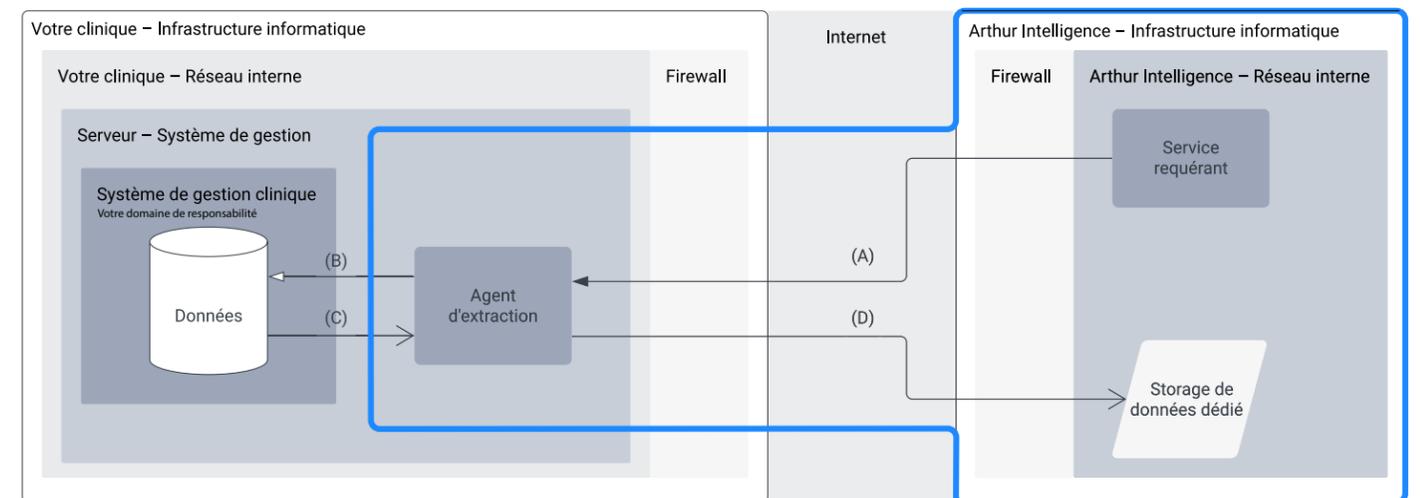
Sécurité de qualité bancaire

Nous protégeons vos données avec l'algorithme de cryptage AES-256 — la même technologie qui assure la sécurité numérique des grandes banques.

Interface entre votre clinique et notre infrastructure logicielle

100% conforme à la Loi 25

La confidentialité de vos données ainsi que celles de vos patients sont des priorités incontournables. Nos mesures de sécurité répondent aux normes les plus élevées fixées par les gouvernements canadiens et québécois.



<p>Légende (couleurs)</p> <ul style="list-style-type: none"> Firewall Réseau informatique Serveur (virtuel ou physique) Services et applications Données 	<p>Légende (flèches)</p> <ul style="list-style-type: none"> Écriture seulement Lecture seulement Écriture + lecture <p>Légende (domaine de responsabilité)</p> <ul style="list-style-type: none"> Arthur Intelligence Inc.
--	--

Portail web sécurisé

Notre système d'autorisation rigoureux ne permet l'accès qu'aux utilisateurs autorisés.



Pour plus d'informations sur notre sécurité logicielle, visiter votresucces.com/terms

Célébrez votre progrès cette année, en chiffres concrets.

VOTRESUCCÈS.COM

LAISSEZ-NOUS VOUS AIDER À AUGMENTER LA VALEUR DE VOTRE CLINIQUE

Récapitulatif: 12 derniers mois

	Delta (\$)	Delta (%)	12 derniers mois	Période précédente
	+ 533,143 \$	+ 22.43%	2,909,615 \$	2,376,471 \$
Curatif, examens exclus	+ 381,690 \$	+ 24.59%	1,934,214 \$	1,552,523 \$
Orthodontie	+ 47,079 \$	+ 32.03%	194,071 \$	146,992 \$
Examens préventifs	+ 53,856 \$	+ 17.33%	364,581 \$	310,725 \$
Examens en urgence	- 487 \$	- 4.94%	9,372 \$	9,858 \$
Hygiène	+ 51,005 \$	+ 14.31%	407,378 \$	356,373 \$

	Heures ouvertes	Delta (h)	Delta (%)
Curatif	3,352 h	+ 20 h	+ 0.6%
Hygiène	7,270 h	- 329 h	- 4.3%

	Taux horaire moyen	Delta (\$/h)	Delta (%)
Curatif	577 \$/h	+ 111 \$/h	+ 23.8%
Hygiène	56 \$/h	+ 9 \$/h	+ 19.5%

Période: (2021-11-01 à 2022-10-31) - 12 derniers mois et comparaison avec les 12 derniers mois précédents pour le delta.

Notes: les données sur cette page concernent la clinique au complet. De plus, les honoraires en consultation ne sont pas affichés, car ils sont souvent nuls.

Calcul pour le taux horaire moyen: (honoraires en curatif ou hygiène pour une période) / (heures ouvertes pour la même période)

Confidentiel | Reproduction interdite | Tous droits réservés | VotreSuccès.com 2022 ©

votresuccès.com

L'évolution de vos examens et diagnostics.

VOTRESUCCÈS.COM

LAISSEZ-NOUS VOUS AIDER À AUGMENTER LA VALEUR DE VOTRE CLINIQUE

Récapitulatif 12 derniers mois: examens préventifs et diagnostics

	Delta (Nbre)	Delta (%)	12 derniers mois	Période précédente
Examens préventifs	+ 463	+ 9.43%	5,375	4,912
Moyenne par examen préventif:				
Honoraires	Delta (\$/exam.)	Delta (%)	12 derniers mois	Période précédente
En curatif	+ 44 \$/exam.	+ 13.85%	360 \$/exam.	316 \$/exam.
Totaux	+ 58 \$/exam.	+ 11.89%	541 \$/exam.	484 \$/exam.
Plans de traitement				
Valeur diagnostiquée	+ 132 \$/exam.	+ 22.41%	721 \$/exam.	589 \$/exam.
Valeur acceptée et facturée*	+ 5 \$/exam.	+ 1.59%	318 \$/exam.	313 \$/exam.

	Delta (\$)	Delta (%)	12 derniers mois	Période précédente
Valeur acceptée et facturée (%)				
12 derniers mois	44.1%			
Période précédente		53.18%		
Delta (%)		- 9.05%		
Valeur totale diagnostiquée	+ 982,263 \$	+ 33.95%	3,875,518 \$	2,893,255 \$
Valeur totale acc. et facturée	+ 171,723 \$	+ 11.16%	1,710,400 \$	1,538,677 \$

*La valeur acceptée et facturée correspond à la somme des lignes de plans de traitement acceptées avec prochain rdv et facturées. Une ligne de plan de traitement est considérée dans une certaine période si sa date de création en fait partie (ex: élément créé dans les 12 derniers mois).

Période: (2021-11-01 à 2022-10-31) - 12 derniers mois et comparaison avec les 12 derniers mois précédents pour le delta.

Calcul pour les valeurs moyennes par examen: (valeur à la page précédente pour une certaine catégorie et période) / (nombre d'examens préventifs dans cette même période)

Confidentiel | Reproduction interdite | Tous droits réservés | VotreSuccès.com 2022 ©

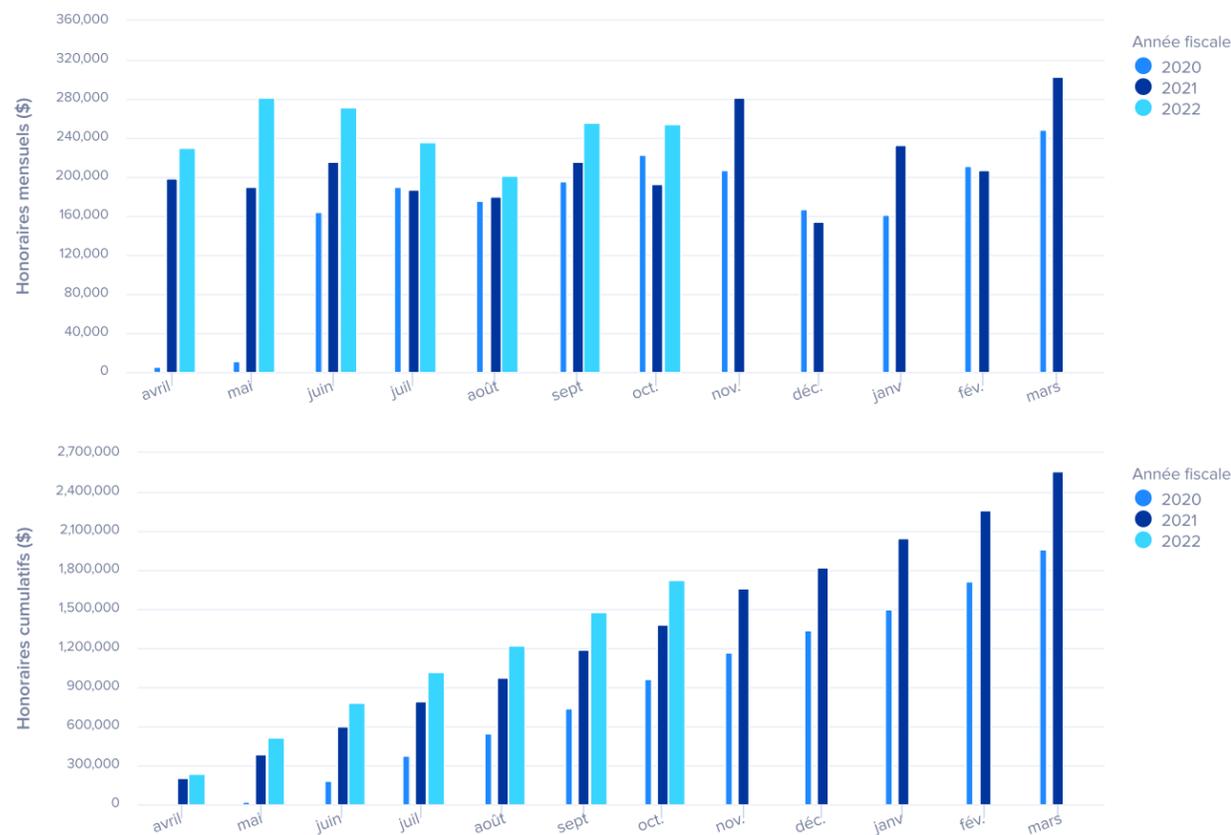
votresuccès.com

Comparez vos honoraires sur 3 ans.

VOTRESUCCÈS.COM

LAISSÉZ-NOUS VOUS AIDER À AUGMENTER LA VALEUR DE VOTRE CLINIQUE

Honoraires de la clinique depuis le 1 avril 2020



Confidentiel | Reproduction interdite | Tous droits réservés | VotreSuccès.com 2022 ©

votresuccès.com

Comprenez l'impact relatif de vos services.

VOTRESUCCÈS.COM

LAISSÉZ-NOUS VOUS AIDER À AUGMENTER LA VALEUR DE VOTRE CLINIQUE

Services offerts en fonction de vos honoraires (12 derniers mois)

	Honoraires	% Hon.	% hrs	Taux horaire
Prévention	750,899 \$	25.8%	51.2%	158 \$/h
DO	666,745 \$	22.9%	13.8%	521 \$/h
PPF	626,225 \$	21.5%	9.2%	737 \$/h
Diagnostic	217,294 \$	7.5%	10.5%	224 \$/h
Chirurgie	202,995 \$	7%	3.5%	630 \$/h
Ortho (Comptable)	194,923 \$	6.7%	4.9%	401 \$/h
Implants	100,127 \$	3.4%	0.7%	1,544 \$/h
Parodontie	97,371 \$	3.3%	2.5%	424 \$/h
Endodontie	36,470 \$	1.3%	0.7%	538 \$/h
Services généraux	9,050 \$	0.3%	2.9%	34 \$/h
PLO	8,484 \$	0.3%	0.1%	1,543 \$/h
Blanchiment	5,987 \$	0.2%	0.2%	408 \$/h
PPA	893 \$	0%	0%	268 \$/h
Administration	-47 \$	0%	-	-
Ajustements (honorai...	-6,948 \$	-0.2%	-	-
TOTAL	2,910,467 \$	100%	100%	314 \$/h

Période: (2021-11-01 à 2022-10-31) - 12 derniers mois ou depuis votre date d'installation.

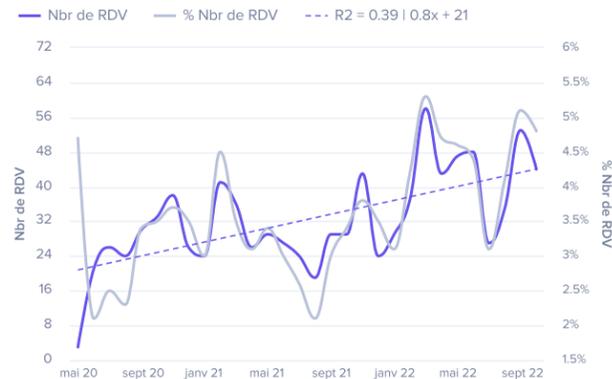
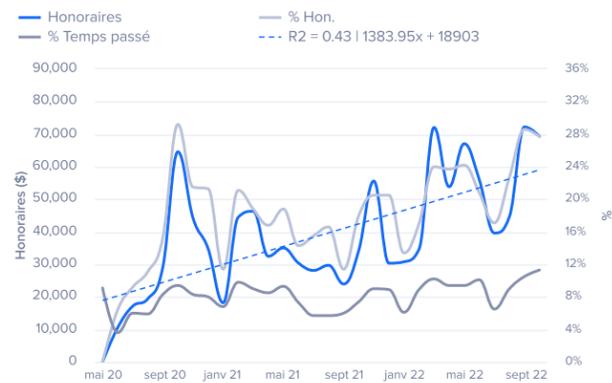
Le taux horaire en orthodontie correspond à une valeur représentative, et non comptable. Calculé en utilisant les cas terminés seulement.

Confidentiel | Reproduction interdite | Tous droits réservés | VotreSuccès.com 2022 ©

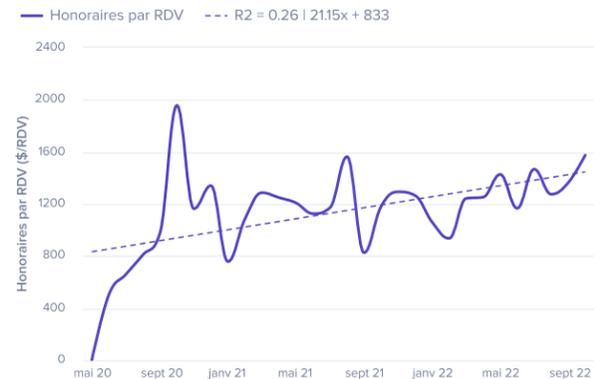
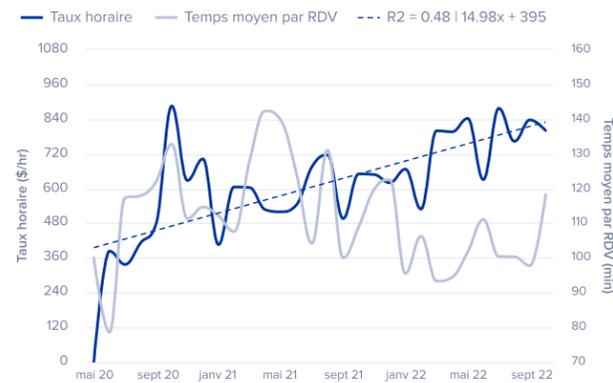
votresuccès.com

Observez l'évolution de vos services.

VOTRESUCCÈS.COM



LAISSEZ-NOUS VOUS AIDER À AUGMENTER LA VALEUR DE VOTRE CLINIQUE



Confidentiel | Reproduction interdite | Tous droits réservés | VotreSuccès.com 2022 ©

votresuccès.com

Voyez l'impact de votre mentorat interne.

VOTRESUCCÈS.COM

LAISSEZ-NOUS VOUS AIDER À AUGMENTER LA VALEUR DE VOTRE CLINIQUE

Croissance de vos honoraires grâce au mentorat interne

	Facturation moyenne	Facturation projetée	Delta (\$)	Delta (%)
DO	624,001 \$	715,172 \$	+ 91,171 \$	+ 14.6%
Chirurgie	202,203 \$	237,414 \$	+ 35,211 \$	+ 17.4%
PPF	616,953 \$	652,049 \$	+ 35,096 \$	+ 5.7%
Diagnostic	148,835 \$	167,320 \$	+ 18,485 \$	+ 12.4%
Prévention	22,689 \$	33,038 \$	+ 10,349 \$	+ 45.6%
Services généraux	7,437 \$	11,236 \$	+ 3,800 \$	+ 51.1%
Parodontie	77,094 \$	80,420 \$	+ 3,327 \$	+ 4.3%
Endodontie	35,883 \$	36,895 \$	+ 1,013 \$	+ 2.8%
Orthodontie	189,043 \$	189,043 \$	± 0 \$	± 0%
Implants	93,512 \$	93,512 \$	± 0 \$	± 0%
Blanchiment	-	-	± 0 \$	± 0%
PLO	-	-	± 0 \$	± 0%
PPA	-	-	± 0 \$	± 0%
TOTAL	2,017,650 \$	2,216,101 \$	+ 198,451 \$	+ 9.8%

Période: 12 derniers mois.

Calcul de la facturation moyenne: somme de tous les dentistes ((taux horaire du dentiste) x (temps passé dans la catégorie)).

Calcul de la facturation projetée: somme de tous les dentistes ((meilleur taux horaire) x (temps passé dans la catégorie)).

Confidentiel | Reproduction interdite | Tous droits réservés | VotreSuccès.com 2022 ©

votresuccès.com

Gardez l'oeil sur le gain net de votre patientèle.

Depuis le 1 novembre 2020



Sommaire:

	Cumulatif	Moyenne mensuelle
Nbr nouveaux patients	1,424 np	59 np/mois
Nbr patients inactivés	1,385 pi	57 pi/mois
Nbr patients fermés	693 pf	28 pf/mois
Gain net	- 654	- 27

Suivez l'état de votre patientèle active et dormante.

Pourcentage de la patientèle totale (active et dormante)

	Indice Arthur				Total A+B+C+D+E
	A	B	C	D&E	
0-5 mois*	10.93%	43.13%	5.63%	0%	3,032 p.
6-11 mois*	0.39%	16.69%	9.72%	0.16%	1,370 p.
12-17 mois*	0%	1.95%	4.25%	1.14%	373 p.
18-23 mois*	0.02%	0.35%	1.71%	0.61%	137 p.
TOTAL ACTIVE	11.34%	62.13%	21.32%	1.91%	4,912 p.
TOTAL DORMANTE (24+ mois)	0%	0.22%	2.68%	0.41%	168 p.
TOTAL	11.34%	62.34%	24%	2.32%	5,080 p.

Comment lire vos données: ce tableau résume la distribution de votre patientèle. Chaque pourcentage est calculé en fonction du total de votre patientèle active et dormante, soit **5080** patients ayant un dossier ouvert à la clinique.

Plateforme de configuration.

Pour vous aider à obtenir des résultats précis dans nos rapports, nous fournissons une plateforme en ligne conviviale pour configurer vos paramètres, définir vos objectifs et assurer la nomenclature exacte entre votre logiciel de gestion de clinique et nos rapports. Ceci inclut :

- Module des réglages complets
- Module des objectifs dynamiques
- Module des feuilles de temps
- Module de storage automatique et sécuritaire de vos analyses

The screenshot displays the 'Objectifs par colonne' (Goals by Column) configuration interface for 'Dre Tremblay' for the 2023-2024 period. The interface is organized into several columns, each representing a different performance metric. Each column shows a current value, a target growth rate, and a historical trend from 2018-2019 to 2022-2023. A sidebar on the right allows for navigation between different departments.

Curatif: Dre Tremblay — Objectifs clés 2023-2024

Honoraires annuels
569,983 \$
Croissance visée: +54K \$ • 10%
2022-2023: 516K \$ • 8%
2021-2022: 478K \$ • 73%
2020-2021: 276K \$ • 87%
2019-2020: 148K \$ • 0%
2018-2019: 148K \$

Heures de plages ouvertes
843h
Source: Dentitek Manuel
2022-2023: 1023h • 11%
2021-2022: 1155h • 12%
2020-2021: 1032h • 32%
2019-2020: 782h • 100%
2018-2019: 0h
Dernière plage ouverte sélectionnée: 27 mars 2029

Taux horaire
676 \$/h
Croissance visée: +88 \$/h • 15%
2022-2023: 588 \$/h • 41%
2021-2022: 417 \$/h • 3%
2020-2021: 406 \$/h • 76%
2019-2020: 231 \$/h
2018-2019: —

Taux d'occupation
100%
Croissance visée: +18% • 22%
2022-2023: 82% • 15%
2021-2022: 97% • 47%
2020-2021: 66% • 25%
2019-2020: 53% • 100%
2018-2019: 0%

Prébooking hygiène
80%
Croissance visée: +16% • 25%
2022-2023: 64% • 1%
2021-2022: 63% • 18%
2020-2021: 53% • 35%
2019-2020: 40%
2018-2019: —

Taux diagnostic
50%
Croissance visée: +14% • 40%
2022-2023: 36% • 5%
2021-2022: 38% • 4%
2020-2021: 39% • 25%
2019-2020: 32% • 11%
2018-2019: 35%

Taux d'acceptation
65%
Croissance visée: +29% • 82%
2022-2023: 36% • 5%
2021-2022: 38% • 4%
2020-2021: 39% • 25%
2019-2020: 32% • 11%
2018-2019: 35%

Honoraires totaux*
3,458,929 \$
Croissance visée: +206,640 \$ • 6%
2022-2023: 3,252,289 \$ • 27%
2021-2022: 2,558,928 \$ • 30%
2020-2021: 1,962,330 \$ • 2%
2019-2020: 1,917,419 \$ • 5%
2018-2019: 1,833,639 \$
*Calcul: (Nb heures plages ouvertes) × (Taux horaire)

Naviguer au department

- Curatif
- Hygiène
- Orthodontie
- Denturologie
- Consultation
- Matériel
- Administration
- Staff
- Autre

ANALYSES DE VOS DONNÉES & AUTOMATISATION DE VOS MONITEURS.

Transformation digitale en gestion.

Notre programme phare *Dentiste Inc.*TM est soutenue par la technologie d'affaires la plus avancée dans le domaine dentaire québécois.

Au cours des 5 dernières années, nous avons investi plus de 1.5M\$ pour bâtir une infrastructure logicielle permettant de complètement automatiser vos moniteurs, d'évaluer votre bonne utilisation de votre logicielle de gestion, et de vous donner des analyses qui vous permettent de visualiser et comprendre la performance de votre clinique dentaire comme jamais auparavant.

En vous inscrivant à *Dentiste Inc.*, vous aidez toute votre organisation à être plus efficace, et vous vous donnez l'opportunité d'avoir plus confiance dans vos choix et décisions d'affaires.

Tous les membres *Dentiste Inc.* recevront les analyses suivantes:

- Analyse 360° de fin de trimestre
- Rapports de fin de mois
- Liste de vos patients qui ont accepté leur PTx mais qui n'ont pas de prochain rendez-vous associé au PTx à l'horaire.

Grâce à nos analyses et technologie, vous pourrez libérer votre équipe des moniteurs tout en vous donnant l'opportunité d'apprendre l'entrepreneuriat avec vos vrais chiffres, le tout, sans aucun effort ni travail additionnel.

Une nouvelle ère commence.

ANALYSES DE VOS DONNÉES & AUTOMATISATION DE VOS MONITEURS.

Conformité à la loi 25.

Nos produits et services sont conformes à la loi 25.

Nos politiques et accords d'utilisation que vous pouvez consulter en tout temps et que vous devrez accepter pour utiliser notre plateforme et recevoir vos analyses:

- Politique de confidentialité des données patients
- Accord principal de services
- Addendum au traitement des données
- Infrastructure et sous-traitants
- Sécurité, confidentialité et architecture

Ces accords d'utilisation sont accessibles en tout temps à la page web suivante:

votresucces.com/terms

UNE EXPERTISE CÉLÉBRÉE ET VALORISÉE PAR DES INSTITUTIONS CRÉDIBLES.

Notre expérience est reconnue par les meilleurs formateurs de l'industrie.

Université de Montréal

FDC Formation dentaire continue

Approche patient- Évitez une patientèle déresponsabilisée: Comment captiver et motiver vos patients en 5 min

En salle Français 3h00 Heures

FORMATION THÉORIQUE

Durée : 3 heures Nombre de crédits : 3

DESCRIPTION SOMMAIRE

L'Institut d'Entrepreneuriat pour la Dentisterie Moderne, une initiative de VotreSuccès.com, l'agence de croissance et de bien-être pour cliniques dentaires par excellence au Québec qui met de l'avant une philosophie de pratique axée sur l'expérience patient, l'expérience équipe la saine gestion financière, vous propose une formation de 3h sur:

- Le cœur de chaque interaction: Comment instaurer une culture du consentement av vos patients (et votre équipe!) sagement.
- Comment captiver vos patients en 5min.
- L'heure est-elle venue de ré-imaginer le rôle du dentiste en société?
- Mode prévention: comment amener le patient vers son plein potentiel?
- Les piliers organisationnels d'une approche patient réussie.

Gregory Benko-Priseur



Partenaire du succès de votre clinique: Croissance & stratégie

Depuis sa naissance, Gregory est entouré de dentistes. En voyant, écoutant et ressentant les problèmes, les irritants et le stress qu'une clinique dentaire peut générer grâce à ses deux parents dentistes; c'est avec cœur qu'il décide de vouloir participer au futur de la dentisterie en 2014, se lançant dans une aventure entrepreneuriale ayant pour seule et unique but de permettre aux dentistes de devenir d'excellents communicateurs, leaders hommes/femmes d'affaires afin d'assurer une pérennité d'excellence à la dentisterie.

Université de Montréal et du monde. Classe de maîtres | Approche employés

Évitez un personnel désengagé: Comment créer de l'engagement durable et communiquer sagement vos attentes à votre équipe?

Gregory Benko
Joël Labelle, MSc. Adm.A.

- Quelles sont les tendances sociétales qui génèrent un climat de travail moderne difficile?
- Revenir à la base de l'être humain avec la théorie de l'autodétermination
- Vous vivez des dynamiques relationnelles difficiles? Comment les reconnaître et s'en sortir.
- Exprimez vos limites et les règles du jeu... ça commence quand?

Joel Labelle, Adm.A



Partenaire du succès de votre clinique: Leadership & équipe

En plus d'avoir complété une maîtrise en gestion et développement organisationnel, Joël a 10 ans d'expérience sur le terrain en accompagnement des cliniques dentaires. Ce parcours lui a permis d'acquérir des connaissances approfondies et fait de lui un allié clé pour votre réussite. Son expertise en gestion vous permettra de devenir un meilleur leader qui rassemble et mobilise son équipe avec efficacité pour atteindre des résultats sans précédent.

Horaire détaillé

- Le samedi 18 mars
- De 9h à 12h
 - Dentiste: 310\$
- Chargé(e) de clinique FMD 2022-2023: 248\$
- Gestionnaire en clinique dentaire: 250\$
- Dentiste diplômé(e) en 2021 ou 2022: 155 \$
- Hygiéniste dentaire : 155\$



ALLIANCE DENTAIRE

COMMENT MOTIVER ET ENGAGER VOS PATIENTS SAINEMENT, DANS L'ÉTHIQUE ET DANS LE BIEN-ÊTRE?



29 février 19h



ACCREDITATIONS

Formation conforme OHDQ/peut être déclarée dans votre dossier de l'ODQ

S'adresse aux dentistes, hygiénistes dentaires & assistantes dentaires

OBJECTIFS

- 1 Sans approche commerciale et sans pression, motivez vos patients en 5 minutes, concrètement.
- 2 Les principes de l'autodétermination.
- 3 Introduction à la communication co-créative.
- 4 Votre rôle dans l'amélioration de la santé bucco-dentaire de vos patients.

CONFÉRENCIERS



Gregory Benko
Partenaire de santé organisationnelle saine, éthique et durable



Dr Alexandre Caron
Dentiste



Dre Gabrielle Casaubon
Dentiste



Dre Xuan Huong Tran
Dentiste

INSCRIPTION

alliancepharma.ca/alliance-dentaire

DU CONTENU BIEN REÇU.

Les participants adorent nos formations.

SC Sarah Cloutier-Toupin



J'ai vraiment adoré la formation. Enfin quelqu'un de connecté à la réalité des entreprises d'aujourd'hui. Mon seul irritant est la durée du cours, j'aurais passé encore 3 heures à écouter et échanger 😊

Mar 16, 2024

N Nathalie



Vraiment excellent merci ! Oui c'est possible de me l'approprier pour l'intégrer lundi

Feb 29, 2024

 Isabelle Grondin



La formation ainsi que les formateurs sont super intéressants, J'ai appris à poser les bonnes questions au patient afin de comprendre ses buts vis-à-vis sa santé dentaire, d'utiliser les outils disponibles afin de développer sa curiosité face à sa situation et enfin de vérifier son désir de remédier au statut quo, Mon ambition est de réussir à intégrer mon patient à une prise de conscience de sa santé dentaire et ainsi le motiver à l'améliorer selon sa destination souhaitée. Je n'ai pas de déception envers le contenu de la formation, que du positif.

Feb 29, 2024

N Nathalie



Quelle formation! Le contenu était fort intéressant et Gregory à su avec ses connaissances et son humour bien faire passer son message et nous donner de beaux exemples à suivre dans notre vie professionnelle. Malgré le contenu chargé, la présentation à passé très rapidement et je dois dire que c'est l'une des formations que j'ai le plus appréciée. Celle-ci devrait être donnée aux étudiants autant en médecine dentaire qu'aux hygiénistes. Pourquoi pas en faire une formation aux journées dentaires..

Mar 19, 2024

JD Jennifer Desjardins



Cette approche me parle énormément et fait beaucoup de sens pour moi. J'ai adoré l'intervention de Gregory et son enthousiasme! Il vulgarise très bien et donne beaucoup d'explications qui permettent de bien comprendre. Seule petite critique : je déteste quand on ne fait que lire ce qui est écrit à l'écran! Je trouve que les dentistes-présentateurs auraient avantage à expliquer dans leurs propres mots l'idée derrière ce que l'on peut nous-même lire ce qui est écrit devant nous! Mon top 3 de la formation : 1- les expériences vécues selon l'approche guide 2- enfin une approche valorisante pour l'être humain!! 3- la découverte d'une sympathique personne (Gregory)!! Le public devrait être davantage sensibilisé et informé sur le fait que les dentistes et hygiénistes veulent leur bien et ne sont pas des "vendeurs" de traitements!

Feb 29, 2024

LJS Lorie Jane Santos



J'ai assisté à la formation de Gregory, c'est une formation très intéressante, enrichissante. C'est une formation à voir pas seulement dans domaine dentaire. Très pertinent à tous les domaines!

Mar 19, 2024

 Marie Josee Dufour



Établir la destination... à notre clinique est l'objectif du patient Très bonne présentation Comme coordonnatrice de plan de traitement élément important pour moi

Mar 4, 2024



Dentiste Inc.TM

Sans avoir à inculquer une culture de performance malsaine, de pression stressante, de surfacturation et de surdiagnostic; découvrez et capturez efficacement jusqu'à 3M\$ d'opportunités non-exploitées dans votre clinique au cours des 12 à 36 prochains mois.

ROI VISÉ: 12 MOIS: 1 À 7X | 5 ANS: 10 À 20X | 10 ANS: 20 À 40X

Pour assurer la pérennité des cliniques dentaires québécoises, les dentistes d'aujourd'hui et de demain doivent absolument développer leur indépendance en maîtrisant le côté affaires de la dentisterie, qui a subi des transformations majeures au cours des dernières années.

Ce programme est le fruit d'un travail assidu sur plusieurs années, regroupant les savoirs de plusieurs experts du domaine dentaire et en affaires.

Notre programme vous permettra de connaître les pistes d'amélioration qui s'offrent à vous et vous enseignera toutes les connaissances nécessaires pour vous permettre d'exceller.

Apprenez à interpréter la performance de votre clinique, à communiquer comme un.e véritable leader inspirant.e et à maximiser le potentiel de votre équipe pour assurer l'excellence de votre expérience patient, de votre expérience équipe et de la bonne gestion financière de votre clinique.



NOTRE PROGRAMME ÉLITE



Nos champs d'expertise.

Objectifs de retraite allant de 3 à 50M\$ en liquidité sur la transaction de transition

Planification financière saine et réfléchie afin d'atteindre les objectifs de retraites des propriétaires de la clinique et assurer une transition fluide, éclairée et financièrement viable vers la prochaine génération de dentistes propriétaires.

Stratégie de croissance saine, éthique et durable

Intégration de stratégies de croissance saine, éthique et durable en clinique concentrée sur la maximisation et l'accomplissement du plein potentiel humain de l'équipe, le tout sans manipulation, sans pression malsaine, sans compromis, sans surfacturation, sans surdiagnostic, sans peur et sans anxiété.

Excellence opérationnelle

Intégration de stratégies, structures et protocoles permettant d'optimiser les opérations de la clinique, autant au niveau de la gestion du secrétariat que de la gestion de l'inventaire, de l'utilisation des outils, etc.

Gestion du temps

Évaluation et optimisation des horaires en clinique afin de maximiser le potentiel de chaque professionnel de la santé, optimiser l'utilisation des salles et des instruments, le tout sans pression malsaine et sans stress, et dans le respect des préférences de chacun.e.s.

Expérience patient

Amélioration de l'expérience patient à travers l'implémentation de structures et protocoles de soins & au secrétariat, et à travers la formation et le coaching du personnel, le tout permettant une expérience plus fluide, cohérente et reproductible, une meilleure éducation & prise en charge du patient, et l'établissement d'une relation de confiance supérieure.

Bien-être d'équipe

Développement de programmes de soutien au bien-être de l'équipe, favorisant un environnement de travail positif et motivant pour le personnel. Intégration de techniques de communication réduisant significativement la toxicité en espace de travail et permettant de bâtir des canaux de communications authentiques et transparents afin que l'équipe se sente écoutée et soutenue.

Intelligence d'affaire & visibilité sur la performance clinique

Déploiement d'un système d'intelligence d'affaires permettant de suivre avec exactitude la performance de la clinique à travers multiples critères spécialisés au contexte dentaire, et permettre de diagnostiquer les faiblesses opérationnelles & organisationnelles.

Gouvernance

Intégration de stratégies, structures et protocoles de gouvernance à divers niveaux au sein de la clinique permettant une meilleure reproductibilité des résultats, le tout en conformité avec les divers standards, règlements et loi régissant les opérations et services dentaires au Canada, et en alignement avec le bien-être du propriétaire, de l'équipe, et des patients.

Équipes & organisation

Aide au recrutement via la création de documentation personnalisée à la clinique, tel que des offres d'embauche, manifeste des valeurs, avantages et des conditions de travail à la clinique, script d'entrevue d'embauche et grille d'évaluation des candidats. Stabilisation des équipes via entrevues 1-1 avec les membres équipes et mise en place d'initiatives pour résoudre les conflits à l'interne. Intégration de plans de croissance pour les dentistes et de grille salariale et d'évaluation de la performance pour les membres de l'équipe. Intégration de protocoles et de guides clairs quant aux aptitudes et responsabilités de chaque membre d'équipe afin d'aligner, standardiser et fluidifier les interactions internes et externes.

Acquisition et croissance stratégique

Service d'acquisition de cliniques et de croissance stratégique incluant: Planification stratégique & financière, conseil & implication dans le processus d'acquisition de nouvelles cliniques, évaluation préliminaire du potentiel de la clinique prospectée à l'aide de notre système d'intelligence d'affaire et des états financiers, et planification de l'intégration de la nouvelle clinique sans surcharge du dentiste propriétaire achetant.

Gestion des risques

Gestion et réduction des risques à l'aide de planification et de suivis comptables robustes, ainsi que des planifications stratégiques supportées par des observations concrètes en clinique, entrevues du personnel, et les analyses obtenues à travers notre système d'intelligence d'affaires.

Leadership

Intégration d'outils de leadership permettant un leadership Éthique, Empathique et Enthousiaste, Transformationnel et Inspirant (E3TI™) en clinique et de méthodologies de gestion de conflit, et de récolte de feedback.

Communication

Formation, coaching et enseignement de diverses méthodes de communication facilitant une communication saine, respectueuse, synergique, et égayante en clinique. Intégration d'outils technologiques facilitant les échanges et les communications à l'interne.

Radiance et visibilité

Service de design de marque et de marketing personnalisé pour la clinique permettant à celle-ci de radier et se démarquer sur le marché local avec une marque

Présentation des plans de traitements

Enseignement et intégration de l'Approche Guide™ et d'un système de suivi et de coordination des plans de traitements asynchrones en clinique. Formation de Partenaires de Santé™ en clinique et distribution d'un modèle de présentation PowerPoint afin de maximiser le taux d'acceptation patient et leur engagement dans leur santé bucco-dentaire.

J'ai hâte de vous faire redécouvrir votre projet et
de vous aider à bâtir un avenir sain, éthique et durable
pour vous, votre équipe et votre clinique.

Contactez-moi dès maintenant.



GREGORY BENKO

PARTENAIRE DE SANTÉ
ORGANISATIONNELLE

514.884.7503

gbenko@evolutiondentaire.org