

J'Y SERAI ET VOUS ?



NATHALIE RUMIZ

Paris

- ▶ Depuis 30 ans dans le domaine de l'orthodontie
- ▶ Conférencière AAO, SFODF et JO
- ▶ Passionnée par les relations humaines, elle s'est formée à l'analyse transactionnelle, à la programmation neuro-linguistique, à la communication non-violente, à la neuro-ergonomie, à la méditation et au management
- ▶ Créatrice de la Méthode Soft Skills, établie selon trois axes de développement :
 - Une meilleure connaissance de soi.
 - Le perfectionnement des compétences comportementales et relationnelles des équipes.
 - L'amélioration de la communication interpersonnelle avec les patients.
 - Elle accompagne également les cabinets dans la mise en place du management collaboratif et la gestion des entretiens individuels.
- ▶ Fondatrice de NR Consulting, sa devise pour un cabinet idéal : considérer l'optimisation de la productivité comme un résultat et non comme un objectif !



MICHEL LE GALL

Marseille

- ▶ PU-PH
- ▶ Spécialiste qualifié en ODF
- ▶ Habilitation à diriger la Recherche
- ▶ Doctorat en Mécaniques Énergétiques
- ▶ Coordonnateur interrégional Sud du DES d'ODF
- ▶ Chef de service d'Orthopédie Dento-Faciale, Hôpital de la Timone, Marseille
- ▶ Président de la SFODF

sfodf-deauville.com

VENDREDI 8 MAI 2026

17h00 > 17h20



Escape smile : sortirez-vous gagnant de l'expérience patient ?

Et si vous testiez votre sens de l'expérience patient ? À travers un quiz interactif mêlant situations réelles et bonnes pratiques, découvrez les leviers concrets pour offrir un accueil, une écoute et un parcours qui donnent envie à vos patients de revenir... et de recommander votre cabinet !

OBJECTIFS

- ▶ Identifier les fondamentaux marketing réellement applicables dans un cabinet d'orthodontie.
- ▶ Évaluer l'expérience patient de son propre cabinet à partir de situations concrètes et d'un quiz d'autodiagnostic.
- ▶ Impliquer l'équipe dans une dynamique collective d'amélioration continue de l'expérience patient.
- ▶ Activer les *soft skills*, les compétences relationnelles et humaines, pour prévenir des problèmes et renforcer l'ensemble de l'expérience patient.

