

Formations sur-mesure

*sur site, à votre cabinet*



---

## Le catalogue des formations

---

*Une formation centrée  
sur chaque praticien  
et son équipe dentaire*



# Formations sur-mesure sur site, à votre cabinet

## Qui suis-je ?

*Transmettre avec passion*

Début 2024, après ;

- Plus de 20 années d'omnipratique,
- Près de 10 années d'exercices exclusif
- Près de 10 000 patients traités,
- Près de 25 années de formation,
- Près de 5 000 praticiens formés de près ou de loin,
- Divers travaux et publications,

Mon nouveau projet est maintenant lancé !



## Le plaisir d'apprendre

D'avantage passionné par la clinique et le perfectionnement des techniques que par l'accumulation de savoirs théoriques ou de titres professionnels, je me suis sans cesse plongé avec enthousiasme dans la découverte de nouveaux domaines.

J'ai donc du choisir entre «toucher à tout» et faire bien -sans plus- ou me spécialiser et viser l'excellence dans un domaine particulier. J'ai finalement exploré les deux options, une étape après l'autre au fil de ma carrière, puis attendu d'avoir suffisamment d'expérience en omnipratique pour décider de me spécialiser.

Mieux maîtriser, approfondir, sortir de ma zone de confort et évoluer, m'ont ainsi conduit à vivre de belles expériences dans ma vie professionnelle et au-delà. Comme dans ma passion du jazz, qui m'a amené à l'âge de 25 ans, à apprendre la contrebasse de manière intuitive, intensive et accélérée, en étant boosté par un désir intense de jouer au sein de grands orchestres.

J'ai ainsi pu vivre le bonheur de jouer dans les années 90, tous les « standards » de jazz, à travers les volutes bleues qui baignaient l'atmosphère des clubs de la ville de Nantes, puis d'accompagner des grands noms du jazz sur des scènes internationales et même, au grand écran, de faire danser deux légendes du cinéma français au son de mon instrument !



Aujourd'hui...

Dr. Stéphane Diaz

## Transmettre et partager

À côté de mon activité clinique, je suis petit à petit devenu formateur. D'abord en endodontie, puis en implantologie ou encore dans les techniques performantes d'anesthésie et de contrôle de la douleur.

Issues de nouvelles idées et de demandes diverses, j'ai construit également de nouvelles formations, sur des champs aussi variés que l'ergonomie des gestes et des postures, le travail sous microscope opératoire, la prévention des conflits, l'optimisation de la relation patient, etc.

J'ai progressé au fil du temps dans ce métier de formateur, grâce à des rencontres avec d'éminents cliniciens, mais aussi et surtout grâce à tous les praticiens que j'ai pu former et pour qui j'ai eu l'immense plaisir de rendre accessibles et attrayantes certaines disciplines réputées difficiles.



## SD for Dental Skills

Devenu sexagénaire, à l'heure où beaucoup de mes collègues de promotion commencent à rêver d'un « repos bien mérité », je me suis posé à moi-même la question que l'on ne pose généralement qu'aux enfants de moins de 15 ans ; « Alors, tu veux faire quoi plus tard ? »

Stop ou encore, en quelque sorte. Et la réponse s'est imposée comme une évidence ! J'ai décidé de faire une pause de quelques mois dans mon activité clinique afin de créer et me consacrer pleinement et avec passion à mon nouveau cœur de métier.

En bâtissant une offre de formation "sur-mesure", articulée autour des trois piliers de la compétence : savoir, savoir quoi faire et savoir-faire, je partage aujourd'hui mon temps entre l'enseignement, la formation et l'accompagnement des praticiens et des structures dentaires en France et à l'International.

Après avoir pendant 25 ans délivré un contenu de formation standard, conçu pour le plus grand nombre, j'ai le plaisir d'offrir aujourd'hui un accompagnement centré sur vos besoins, vos attentes particulières et votre pratique individuelle.

Alors parcourez les pages de ce catalogue, prenons rendez-vous en visio et nous allons ainsi concocter ensemble votre prochain programme de formation sur-mesure !



SD for Dental Skills

[www.sd4ds.com](http://www.sd4ds.com)

Just for You!

## Pourquoi sur-mesure ?

La plupart des formations habituellement proposées ont des contenus standards.

En effet, dans une offre «prêt-à-porter», tout ne peut être adapté aux attentes particulières de chacun. Parfois il y a des choses que vous connaissez déjà ou d'autres qui ne vous concernent pas.

Parfois ce qui est présenté n'est pas applicable dans votre pratique.

Grâce à ces formations sur-mesure, ce n'est plus vous qui devez vous adapter, mais ce sont les formations qui s'adaptent à vous.

Dates, durée, lieu et thèmes... c'est vous qui choisissez !



---

## Les thèmes

Les thématiques et disciplines disponibles sont décrites dans ce catalogue.

Cette offre de formation à la carte vous permet de choisir et de composer votre formation, sur un ou plusieurs sujets qui vous intéressent.

## Comment ?

Ensemble, nous identifions vos besoins afin de vous proposer un programme individualisé de formation.

Votre formation sur site est programmée, en fonction de vos disponibilités.

À la suite de la formation, un support à distance vous est offert.

---

## Où ?

Les formations se déroulent essentiellement à votre cabinet, en individuel ou en public restreint, généralement limité aux membres de votre équipe.

Pour une aide ponctuelle ou pour une thématique très précise, il est possible d'envisager des sessions à 100 % en distanciel.

# Sommaire

1. Endodontie, présentation
2. Endodontie, les thèmes
3. Implantologie
4. Dentisterie ZerØ Douleurs ®
5. Anesthésie bucco-dentaire
6. Soigner notre posture au fauteuil
7. Ergonomie de travail sous microscope opératoire
8. Mains et doigts ; optimiser les gestes
9. Accompagner le patient, du premier contact jusqu'à la validation de son plan de traitement
10. Définir le montant des honoraires à tarif libre
11. Prévenir conflits et violences au cabinet dentaire
12. Optimisation de la relation patient/cabinet dentaire
13. S'évaluer pour progresser
14. Devenir formateur



# Réussir son Endodontie

*Une bonne fois pour toutes !*

## Contexte

Les larges gammes de matériel aujourd'hui disponibles facilitent la réalisation de l'acte endodontique, mais peuvent aussi faire oublier que la planification et les savoir-faire sont des piliers essentiels de la réussite du traitement endodontique.

## Public concerné

Formation individuelle ou en équipe restreinte, pour omnipraticiens, avec expérience limitée ou avancée en endodontie.

## Objectifs de la formation

Élargissement des compétences pour omnipraticien désireux d'être en mesure de réaliser des traitements endodontiques qualitatifs dans 80 % des situations cliniques.

Accompagnement de praticiens expérimentés, désireux de traiter les cas les plus complexes et de s'orienter vers un exercice spécialisé.

## Champ de la formation

Détails page suivante

## Durée

De une heure en visio, pour une thématique ponctuelle, jusqu'à un cycle complet de plusieurs jours de formation et coachings cliniques sur site. Les outils de formation sont adaptés aux besoins et attentes.

## Moyens pédagogiques

Présentation PowerPoint, Études de situations cliniques, Travaux pratiques à votre cabinet (matériels mis à disposition par nos soins).



# Réussir son Endodontie

*Une bonne fois pour toutes !*

## Les thèmes disponibles

- Rappel des connaissances indispensables
- Savoir optimiser l'imagerie 2D en endodontie
- Savoir lire un examen 3D
- Comment prendre la bonne décision thérapeutique
- Réaliser une cavité d'accès... raisonnable !
- Choisir une instrumentation de mise en forme qui vous corresponde.
- Comment ne plus jamais fracturer un instrument dans un canal.
- Comment mettre en forme facilement les canaux radiculaires en toute sécurité
- Les techniques d'obturation, comment s'y retrouver ?
- Diagnostiquer et traiter les lésions inflammatoires
- Retraiter, c'est quoi au juste ?
- Les résorptions ; diagnostic, indications de traitement et techniques.
- Les reconstitutions pré et post-endodontiques.
- Traitement des apex larges.
- Endodontie chirurgicale.
- Ergonomie en endodontie
- Comment être rentable en endodontie



# Bien débuter et progresser en Implantologie

*Pour les omnipraticiens*

## Contexte

L'implantologie est devenue une discipline majeure pour les chirurgiens-dentistes.

Une grande partie des omnipraticiens ont intégré l'implantologie prothétique dans leur exercice. La pratique de l'implantologie chirurgicale se développe de plus en plus chez les non spécialistes.

La formation initiale des omnipraticiens étant limitée en la matière, l'offre de formation continue en implantologie est large et variée, souvent orientée vers les techniques récentes, spectaculaires et novatrices.

Franchir le pas, sélectionner les traitements pour bien débuter puis intégrer en routine l'implantologie chirurgicale en omnipratique, est parfois un virage difficile à prendre.

## Objectifs de la formation

Devenir autonome, confiant et performant dans les 80% de situations cliniques d'édentements qui sont aisément accessibles aux non spécialistes.

Savoir bien extraire, gérer l'alvéole, planifier l'ensemble des paramètres chirurgicaux, au delà du seul choix de l'implant et de son positionnement ; un ou deux temps, incisions, sutures, gestion des tissus mous, etc.

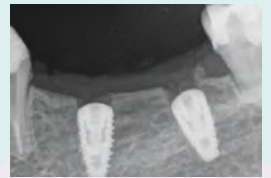
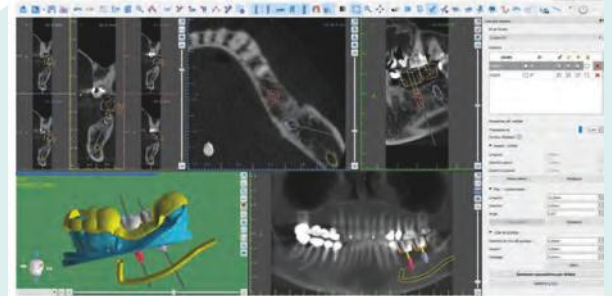
Adopter la chirurgie guidée en toute autonomie et indépendance, à l'aide du logiciel BlueskyPlan, même pour les cas simples, afin de gagner en sérénité.

## Durée

Une ou deux journées de coaching clinique, à votre cabinet.

## Moyens pédagogiques

Étude de situations cliniques, planifications avec le formateur, plus tout autre moyen pédagogique disponible, en fonction des besoins.





# Dentisterie ZérØ Douleurs

*Parce que c'est possible !*

## Contexte

La peur de la douleur a de tout temps représenté un frein pour bon nombre de patients. Même à l'ère de la dentisterie digitale, force est de constater que ni la peur, ni la douleur elle-même, n'ont disparu des cabinets dentaires.

Les douleurs au cabinet dentaire peuvent concerner à la fois les patients, les chirurgien-dentistes ou les aides opératoires.

Ces douleurs peuvent être à l'origine d'importantes pertes de qualité et de productivité.

La prévention des douleurs au cabinet dentaire concerne non seulement les douleurs physiques, mais également les tensions liées à des difficultés relationnelles patient/praticien/équipe dentaire.

## Objectifs des formations DZD

Comprendre les mécanismes neurologiques et psychologiques de la douleur.

Savoir quoi faire face à la douleur et à la peur de la douleur.

Savoir soigner sans faire mal et ... sans se faire mal !

Pré : Savoir traiter la douleur préopératoire en urgence.

Per : Savoir soigner en ne provoquant aucune douleur.

Post : Savoir soigner avec les gestes qui préviennent la douleur postopératoire.

Prévenir/détecter/traiter la douleur morale dans la relation patient/équipe dentaire.

## Le champ des formations DZD

Prévenir/traiter la douleur en

Endodontie

Dentisterie restauratrice

Parodontie

Pédodontie

Chirurgie buccale

Implantologie

Toutes disciplines

Anesthésie totalement indolore et efficace.

Techniques de contrôle de la douleur, médicamenteuses et comportementales.

Ergonomie posturale.

Posture et dynamique gestuelles fines : apaiser la peur et prévenir la douleur par le contrôle du geste.



# Anesthésie bucco-dentaire

*Pour des injections indolores, au service d'une analgésie efficace et ciblée*

## Contexte

Le geste prodigué lors du premier contact clinique avec le patient est très souvent l'injection anesthésique.

Il est primordial que ce geste, dont l'essence même est de prévenir la douleur, soit prodigué de manière indolore. Il doit aboutir à coup sûr à une parfaite analgésie.

Une enquête menée auprès d'un panel de chirurgien-dentistes montre que 70% des praticiens sont conscients d'occasionner chez leurs patients des douleurs à l'injection.

Par ailleurs, cette étude montre en outre que les praticiens interrogés parviennent à obtenir une analgésie complète dans seulement 60% des situations cliniques.

---

## Objectifs de la formation

Savoir délivrer de manière indolore une anesthésie parfaitement efficace dans toutes les situations cliniques.

Cette formation est orientée vers l'utilisation de l'anesthésie intraosseuse. Nous abordons néanmoins les autres techniques utilisées lorsque la technique intraosseuse n'est pas indiquée. Quelque soit la technique, une injection contrôlée électroniquement est privilégiée.

Savoirs : Physiologie de la douleur, anatomie nerveuse, indications, contre-indications, choix des solutions anesthésiques.

Savoir quoi faire : Choix de la technique. Où, quoi, combien et comment injecter.

Savoir-faire : Les techniques et le matériel d'injection intraosseuse.

---

## Durée

Une demi-journée, à votre cabinet

## Moyens pédagogiques

Présentation PowerPoint et mise en pratique de l'anesthésie intraosseuse, sur modèle pédagogique ou sur patient le cas échéant.



5.

## Soigner notre posture au fauteuil

*Prendre soin de soi, aussi !*

### Contexte

La prévalence des troubles musculosquelettiques chez les chirurgiens-dentistes et les aides opératoires est supérieure à 75 %. Les postures vicieuses ont des conséquences sur la qualité de vie au travail et sur la qualité des actes dispensés. Elles génèrent également d'importantes pertes de productivité.

### Public concerné

Praticiens et aides opératoires au fauteuil



### Objectifs de la formation

Diagnostic des positions pathogènes dans l'environnement de travail.  
Formation sur les bonnes pratiques au fauteuil.  
Mise en pratique immédiate dans l'environnement de travail de l'équipe.

### Champ de la formation

Identifier les positions vicieuses dans votre pratique.  
Vous permettre d'acquérir les postures et les gestes appropriés pour retrouver un confort de travail sur la durée dans votre exercice.

### Durée

Une demi-journée, à votre cabinet.

### Moyens pédagogiques

Audit de vos positions, prise de photographies, présentation PowerPoint et mise en pratique.

## Ergonomie de travail au microscope opératoire

*Pour notre confort, aussi !*

### Contexte

Mieux voir lors des actes d'endodontie est la raison la plus fréquente pour laquelle nous nous équipons d'un microscope opératoire. Puis, pour ceux qui franchissent le pas, au delà du confort de vision, d'autres bonnes surprises sont au rendez-vous !

- La première, c'est que vous pourrez atteindre une précision des gestes que vous n'aviez même pas imaginé auparavant.
- La deuxième, c'est qu'au delà de l'endodontie, vous l'utiliserez dans toutes les disciplines.
- La troisième, c'est que le travail sous microscope vous amène à adopter la meilleure des postures, c'est-à-dire... votre posture naturelle !

Pour cela, il est nécessaire de procéder à quelques ajustements ergonomiques...

### Objectifs de la formation

Optimisation du travail sous microscope dans votre pratique quotidienne.

Pouvoir bénéficier dans de nombreuses disciplines, de tous les avantages souvent méconnus ou sous-estimés du travail sous microscope.

---

### Durée

Une demi-journée, à votre cabinet

### Moyens pédagogiques

Écoute de vos besoins, analyse de votre poste de travail, audit de vos positions, prise de photographies, présentation PowerPoint et mise en pratique.



## Mains et doigts

*Optimisez votre doigté*

### Contexte

- ☞ La maîtrise des gestes opératoires est une condition sine qua non de la qualité des actes, du contrôle de la douleur et de la sécurité clinique.
- ☞ Et pourtant, force est de constater que la gestuelle ne fait l'objet d'aucun enseignement lors de la formation initiale et n'est quasiment jamais abordée en formation continue.
- ☞ Il en découle que les positions et gestes habituels sont souvent inadéquats, au détriment de la qualité des actes, mais également générateurs de TMS chez le praticien et l'aide opératoire.



### Public concerné

Praticiens travaillant seuls ou assistés au fauteuil.

### Objectifs de la formation

Adopter les gestes et les postures manuelles et des doigts qui :

- assurent une meilleure précision du geste clinique,
- stabilisent la posture du praticien,
- favorisent la qualité des actes,
- stabilisent, calment et rassurent le patient.
- préviennent les douleurs du patient,
- préviennent les douleurs de l'équipe soignante.

### Contenu de la formation

La méthode des points fixes et des points mobiles

### Organisation du module

Audit de vos positions, démonstrations par le formateur, prises de photographies, mise en pratique.

### Durée

Une demi-journée, en présentiel à votre cabinet.

## S'accorder sur LE plan de traitement

*Du premier contact jusqu'à la pleine acceptation, savoir accompagner le patient dans sa décision*

### Contexte

Nombreuses sont les méthodes qui visent l'objectif de faire adhérer nos patients au plan de traitement que nous avons décidé... à leur place !

Ces méthodes marchent ! Jusqu'au jour où...

Savoir définir avec le patient, informé par nos soins, le traitement qui lui convient,... et qui nous convient aussi !

Ne pas sous-traiter, ne pas sur-traiter, ne pas traiter de manière standardisée, mais traiter juste.



### Public concerné

Praticiens et l'équipe dentaire en charge de la relation patient et de la gestion administrative des plans de traitement

### Objectifs de la formation

Savoir comment co-définir avec le patient, le traitement adapté, en vue de :

- S'accorder sur tous les aspects extra-cliniques AVANT de commencer, et ne plus devoir «y revenir».
- Se concentrer sur les seuls aspects cliniques dès la formalisation de l'accord

### Contenu de la formation

*"Du premier coup de fil au premier coup de fraise"*

Méthode reproductible, en cinq étapes-clés, permettant de définir le traitement adapté, planifier les aspects financiers et organisationnels, tout en assurant la rentabilité du cabinet quelque soit le type de traitement, pour les 80% des traitements les plus courants.

### Durée

Une demi-journée(\*), en présentiel, à votre cabinet.

(\*Acquérir la méthodologie de la détermination du montant des honoraires libres demande une demi-journée supplémentaire.

## Savoir déterminer le montant des honoraires

*Pour assurer la rentabilité du cabinet dentaire en toute sécurité face à la réglementation*

### Contexte

Une grande partie des honoraires des actes dentaires est encadrée par la réglementation. Néanmoins, depuis 2014, la CCAM a -entre autres- offert un cadre légal incontestable pour les actes non pris en charge par l'assurance maladie obligatoire.

La CCAM permet beaucoup d'espaces de liberté, mais tout n'est pas permis pour autant.

### Public concerné

Praticiens et équipe dentaire en charge de la relation patient et de la gestion administrative des plans de traitement.

### Objectifs de la formation

Savoir comment tarifer les plans de traitement définis médicalement, en respect :

- des réglementations en vigueur (Code de la Santé publique et Convention dentaire)
- de la rentabilité de la structure de soins
- des possibilités de financement du patient concernant son reste à charge

### Contenu de la formation

Etude de la CCAM dentaire.

Le cadre réglementaire. Ce qui est autorisé et ce qui n'est pas permis par les textes.

Méthode reproductible de détermination du montant des honoraires libres.

Savoir rédiger une proposition de traitement et un devis.

### Durée

Une demi-journée, en présentiel, à votre cabinet.



# Prévenir les conflits et les violences au cabinet dentaire

*Avec assertivité*

## Contexte

La recrudescence des conflits et des violences dans notre société, et donc au cabinet dentaire en particulier, est un sujet d'actualité. Imprévisibles par nature, les situations où les soignants sont confrontés à des incivilités ou des violences, appellent une réaction appropriée pour laquelle le temps de réflexion est souvent très court.

Ces réactions immédiates sont parfois inopérantes, voire de nature à aggraver la situation.

## Public concerné

Praticiens et personnes en charge de l'accueil téléphonique et et/ou physique des patients.

---

## Champ de la formation

Savoir optimiser la relation avec toute personne entrant en contact avec l'équipe dentaire, qu'elle soit ou non habituellement traitée au cabinet.

## Contenus de la formation

Savoirs : Les déterminants d'une relation patient/praticien/équipe du cabinet.  
Techniques de Communication non violente et d'Écoute active.

Savoir quoi faire : Choix de la posture à adopter dans un contexte émotionnel fort.

Savoir-faire : Comment désamorcer un conflit. Savoir faire face à l'agressivité en faisant descendre l'ascenseur émotionnel. Comment agir quand il ne descend pas.

---

## Durée

Une journée, à votre cabinet, avec l'équipe complète

## Moyens pédagogiques

Présentations des outils de prévention et de réponses aux situations, études de situations vécues, jeux de rôles.





# Optimiser la Relation patient

## Contexte

Être un bon clinicien ne suffit plus. Aujourd'hui, les patients sont devenus également des clients, qui décident. Si l'on veut s'adresser au client, communiquer ne suffit pas, il faut entrer en relation !

La relation patient ? « C'est du bon sens, suffit d'être sympa, de bien travailler, de ne pas trop faire mal, de ne pas être trop cher, et puis voilà ! », entend-on parfois. Ou aussi ; « J'applique la Méthode A, ou moi c'est la B ou celle de C... »

La relation ne serait qu'affaire de protocoles qu'il nous suffit d'acheter et d'appliquer ? Effectivement, il existe des règles... que la vraie vie adore contourner ou même démentir à sa guise !

Nous n'avons ni le pouvoir de « motiver », ni de « faire comprendre » ou voire pire... d'imposer !

En revanche, nous avons le pouvoir d'entrer en relation avec le patient/client..., et là tout devient possible !

---

## Objectifs de la formation

Comme pour les compétences cliniques, les compétences relationnelles reposent sur trois piliers :

SAVOIR, SAVOIR QUOI FAIRE et SAVOIR-FAIRE.

Cette formation sur-mesure vise à identifier vos forces et vos limites, vous transmettre les savoirs, vous aider à acquérir les savoir-faire, pour que vous sachiez quoi faire en toutes circonstances.

---

## Public concerné

Praticiens et l'équipe dentaire en charge de la relation patient et de la gestion administrative des plans de traitement.

## Durée

Une journée, en présentiel, à votre cabinet.



## Évaluer et élargir vos compétences

### *Bilan de compétences / Coaching*

#### Contexte

- L'accès aux savoirs dans tous les domaines est aujourd'hui facile.
- Assister à des conférences ou regarder travailler ceux qui ont un savoir-faire est à portée de clic.
- ☞ Mais comment trouver le bon moyen, la bonne formation pour monter en compétences parmi une offre devenue pléthorique ?
- ☞ Savoir s'auto-évaluer objectivement, identifier ses atouts et ses lacunes ne sont pas choses aussi aisées qu'il n'y paraît.
- ☞ Ce bilan préalable est pourtant nécessaire avant de décider d'un moyen ou d'un autre pour se former.

Dans un monde qui change, sachez prendre les bonnes décisions pour être acteur de l'évolution de vos compétences professionnelle !



---

#### Public concerné

Praticiens généralistes, praticiens spécialisés ou en voie de spécialisation, en début ou en cours d'exercice.

#### Organisation du module

Après un audit des compétences cliniques et non cliniques, la restitution d'un bilan et la définition des objectifs individuels de montée en compétences, identifions ensemble les moyens à mettre en oeuvre pour atteindre ces objectifs.

---

#### Durée

Une demi-journée, en présentiel à votre cabinet ou en distanciel.

## Devenir formateur

*Transmettre avec passion*

### Contexte

Pour de très nombreuses raisons, les besoins de formation dentaire sont aujourd'hui devenus immenses.

La formation initiale ne peut plus suffire à elle seule pour former un praticien performant dans les nombreux domaines cliniques et paracliniques que nécessitent l'exercice d'aujourd'hui.

C'est pourquoi les organismes de formation sont chaque jour plus nombreux et que de plus en plus de praticiens deviennent formateurs à temps partiel.

Devenir formateur fait appel, au delà des «titres et travaux», à des savoirs et des savoir-faire. Au delà des compétences cliniques, des compétences spécifiques sont nécessaires, qui sont peu enseignées et doivent donc s'acquérir.

Enseigner, donner une conférence, démontrer, former, entraîner/coacher sont des exercices différents qu'il convient de distinguer.



---

### Objectifs de la formation de formateur

Savoir comment :

- relever les besoins et les attentes,
- évaluer les compétences,
- se centrer sur les des participants,
- élaborer une présentation, organiser un Workshop,
- parler en public,
- capter l'attention,
- différencier une posture de conférencier, de formateur ou de coach.



[0033 611 073 921](tel:0033611073921)



[www.linkedin.com/in/dr-stephane-diaz/](http://www.linkedin.com/in/dr-stephane-diaz/)



[www.facebook.com/stephane.diaz.sd4ds](http://www.facebook.com/stephane.diaz.sd4ds)



[www.instagram.com/dr\\_stephane\\_diaz](http://www.instagram.com/dr_stephane_diaz)

SD for Dental Skills

[www.sd4ds.com](http://www.sd4ds.com)

*Just for You!*