

PROGRAMA DO CURSO

Estratégia de Sucesso Lucrativo: da Venda ao Recebimento

Pare de dar desconto, fidelize seu paciente
e aumente os recebimentos



Título do Curso:

Estratégia de Sucesso Lucrativo: da Venda ao Recebimento

Nome da Autora:

Profª Fernanda Costa

Slogan:

Pare de dar desconto, fidelize seu paciente e aumente os recebimentos.

Sobre o curso:

Aumentar seus recebimentos, fidelizar seu paciente, parar de dar desconto, diminuir a troca da sua equipe, ter informações mais rápidas para tomadas de decisões, saber com clareza se pode ou não investir num novo equipamento, ou curso, redução de impostos entre muitas outras gestões que podem estar hoje te atrapalhando a colocar mais dinheiro no seu bolso.

Este curso é para quem busca implantar dominar de maneira prática a gestão administrativa e financeira eficiente em sua clínica/consultório odontológico buscando melhorar os processos e potencializar os lucros.

Carga horária:

05h

Ao finalizar o curso, você será capaz de:

1. Precificar seus procedimentos / tratamentos
2. Aumentar seus recebimentos
3. Fidelizar seu paciente
4. Criar campanhas internas de vendas
5. Saber sua hora/clínica
6. Identificar onde está perdendo dinheiro

Para participar deste curso, recomenda-se que o profissional:

Tenha disciplina e paciência. Disciplina para colocar em prática o que aprendeu em cada aula e paciência para que os resultados apareçam.

Este curso é indicado para:

profissionais da odontologia ou que trabalham em clínicas (Dentista e/ou Gerentes)



Sobre a autora:

Profa. Fernanda Costa

Empresária Especialista em Gestão do Contas a Receber, Consultora Financeira e de Gestão Empresarial. Tenho paixão pelo que faço e sou especializada na área de soluções em cobrança e gestão de processos contra roubos e fraudes.

Meu MBA é de Gestão Financeira e de Negócios e constantemente me atualizo em técnicas que aprimoram os processos que já desenvolvi.

Ao longo de mais de 15 anos atuando na área financeira e de gestão, desenvolvi uma metodologia própria que chamamos de Método Vem Receber.

Esta metodologia segue os três pilares que acredito: Processos, Ferramentas e Pessoas.

Tenho um portfólio grande de clientes satisfeitos com meus serviços, pois ajudo a recuperar seus recebíveis, criar processos que visam blindar suas empresas contra roubos e fraudes e aumentar a qualidade na prestação de serviços na área financeira, focando na gestão do contas a receber.

Formação Acadêmica:

- Graduada em Geografia na Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)
- Especializada em MBA Gestão Financeira e de Negócios Universidade da Amazônia

Perfil nas redes sociais:

 @metodofernandacosta  Fernanda Costa e Andrade

 [linkedin.com/in/fernandacostaeandrade](https://www.linkedin.com/in/fernandacostaeandrade)

Programa do Curso

Módulo 1

Entendendo Gestão Estratégica

Atividade	Mobilidade da atividade	Título da atividade
Atividade 1	Videoaula	Boas-vindas
Atividade 2	Videoaula	Empreendendo em clínicas / consultórios
Atividade 3	Videoaula	Ciclo do negócio na vida real
Atividade 4	Videoaula	Criando visão do negócio clínicas
Atividade 5	Videoaula	Entendendo gestão – Processos
Atividade 6	Videoaula	Entendendo gestão – Ferramentas
Atividade 7	Videoaula	Entendendo gestão – Pessoas
Atividade 8	Videoaula	Resumo- Atividades para Refletir e Praticar
Atividade 9	Quiz	Atividades para Refletir e Praticar

Módulo 2

Estratégias de Recebimento

Atividade	Mobilidade da atividade	Título da atividade
Atividade 1	Videoaula	Perfil / Prospecção do paciente ideal
Atividade 2	Videoaula	Aumentando as vendas / Pare de dar desconto
Atividade 3	Videoaula	Campanhas internas / aumentar o faturamento
Atividade 4	Videoaula	Caso real

Programa do Curso

Atividade 5	Videoaula	Formas de recebimentos
Atividade 6	Videoaula	Construindo uma marca / Fidelizando o paciente
Atividade 7	Videoaula	Resumo - Atividades para Refletir e Praticar
Atividade 8	Quiz	Atividades para Refletir e Praticar

Módulo 3 Precificação

Atividade	Mobilidade da atividade	Título da atividade
Atividade 1	Videoaula	Identificando sua estratégia de vendas
Atividade 2	Videoaula	Valor agregado / posicionamento
Atividade 3	Videoaula	Precificação de mercado
Atividade 4	Videoaula	Precificação financeira
Atividade 5	Videoaula	Preço ideal / assertivo
Atividade 6	Videoaula	Resumo - Atividades para Refletir e Praticar
Atividade 7	Quiz	Atividades para Refletir e Praticar

Módulo 4 Comunicação Corporativa - Equipe de excelência

Atividade	Mobilidade da atividade	Título da atividade
Atividade 1	Videoaula	O que é Comunicação Corporativa – Parte 01
Atividade 2	Videoaula	O que é Comunicação Corporativa – Parte 02

Programa do Curso

Atividade 3	Videoaula	Experiencia do paciente / Entendendo os perfis de cada paciente
Atividade 4	Videoaula	Comunicando melhor usando o telefone (voz e escrita)
Atividade 5	Videoaula	Conquistando o paciente no atendimento
Atividade 6	Videoaula	Planejamento da rotina administrativa e financeira
Atividade 7	Videoaula	Resumo - Atividades para Refletir e Praticar
Atividade 8	Quiz	Atividades para Refletir e Praticar

Módulo 5

Mantendo a Lucratividade

Atividade	Mobilidade da atividade	Título da atividade
Atividade 1	Videoaula	Melhoria contínua – Inovar
Atividade 2	Videoaula	Melhoria contínua – Gestão da Equipe
Atividade 3	Videoaula	Melhoria contínua – Qualificar para quantificar
Atividade 4	Videoaula	Contabilidade Consultiva - O que fazer para pagar menos imposto
Atividade 5	Videoaula	Melhoria contínua – Comportamentos de Sucesso
Atividade 6	Quiz	Atividades para Refletir e Praticar

Conteúdo das Atividades

Módulo 1

Entendendo Gestão Estratégica

Atividade 1 – Videoaula - Boas-vindas

Boas-Vindas. Apresentação do curso e agradecendo a confiança.

Atividade 2 – Videoaula - Empreendendo em clínicas / consultórios

Storytelling sobre gestão e estratégias. Apresentação da Fernanda e o que vamos ver nas próximas aulas.

Atividade 3 – Videoaula - Ciclo do negócio na vida real

Apresentação que todo negócio é cíclico e que uma clínica e consultório precisa ser visto como um negócio. Também falaremos de fatores que levam à perda de dinheiro.

Atividade 4 – Videoaula - Criando visão do negócio clínicas

Criando a visão do negócio. Definindo a missão, visão e valores do seu consultório ou clínica. Definindo o perfil do seu cliente, do seu time, e entendendo quem é você, fazendo uma autoavaliação.

Atividade 5 – Videoaula - Entendendo gestão – Processos

Entendendo sobre gestão, quais vertentes e como usar cada pilar. Aqui detalhamos tudo sobre o pilar processos, o que é, como fazer, quais orientações seguir.

Atividade 6 – Videoaula - Entendendo gestão – Ferramentas

Entendendo gestão por meio do pilar ferramentas. O que são ferramentas, quais as mais usuais, se faz sentido na sua realidade atual, como avaliar o investimento de cada uma.

Atividade 7 – Videoaula - Entendendo gestão – Pessoas

Entendendo gestão em torno do pilar pessoas. Aqui vamos falar, não apenas de pessoas, mas sim de profissionais. O que desejamos de habilidades, características, resultados, perfis de conduta, entre outros, como contratamos, quando treinamos, quando trocamos.

Conteúdo das Atividades

Atividade 8 – Videoaula - Resumo - Atividades para Refletir e Praticar

Resumo do módulo. Atividades para refletir e praticar em cima do que foi entregue de conteúdo até agora.

Atividade 9 – Quiz - Atividades para Refletir e Praticar

05 questões com quatro alternativas cada.

Módulo 2

Estratégias de Recebimento

Atividade 1 – Videoaula - Perfil / Prospecção do paciente ideal

Reafirmar o perfil do paciente ideal, para que consiga desenhar as estratégias que vão ajudar na prospecção e no fechamento dos tratamentos. Aqui cada detalhe levantado é importante para a construção da estratégia de marketing futura.

Atividade 2 – Videoaula - Aumentando as vendas / Pare de dar desconto

Apresentando ações que vão ajudar a aumentar o faturamento do consultório. Como implantar, apresentar e divulgar a estratégia *cashback* e parar de dar desconto.

Atividade 3 – Videoaula - Campanhas internas / Aumentar o faturamento

Apresentação de como criar uma campanha interna, o quanto há de aumento nas vendas e se fazer presente por meio da ação *omnichannel*.

Atividade 4 – Videoaula - Caso real

Caso real que aconteceu comigo. Como foi desde a abordagem até o fechamento do meu tratamento. Quais vantagens e falhas cometidas.

Atividade 5 – Videoaula - Formas de recebimentos

Apresentar formas de recebimento seguras. Como oferecer e avaliar a melhor para cada paciente. Lembrando que nem todos serão seus pacientes.

Conteúdo das Atividades

Atividade 6 – Videoaula - Construindo uma marca / Fidelizando o paciente

Apresentando a importância de ter uma marca forte, autoridade, posicionamento.

Trouxe uma inovação que é a identidade olfativa. Como o cheiro pode criar conexão e se fazer presente na vida do paciente.

Atividade 7 – Videoaula - Resumo - Atividades para Refletir e Praticar

Resumo do módulo. Atividades para refletir e praticar em cima do que foi entregue de conteúdo até agora.

Atividade 8 – Quiz - Atividades para Refletir e Praticar

05 questões com quatro alternativas cada.

Módulo 3

Precificação

Atividade 1 – Videoaula - Identificando sua estratégia de vendas

Identificando quais estratégias são mais usuais e quais podem trazer mais fechamentos. A importância de cada uma delas e como ganha poder na hora de ter mais de uma com direcionamento certo.

Atividade 2 – Videoaula - Valor agregado / posicionamento

O que fazer para aumentar as vendas. Quais estratégias podemos usar e como elas farão o faturamento aumentar. Redes sociais, melhoria contínua, tratamento multidisciplinar, inovação.

Atividade 3 – Videoaula - Precificação de mercado

Apresentação das três vertentes de montar a precificação mais assertiva. Primeira, média de mercado mais valor agregado. Bem diferente de copiar o preço do colega.

Conteúdo das Atividades

Atividade 4 – Videoaula - Precificação financeira

Precificação financeira. Como achar os valores e itens que influenciam na precificação de cada tratamento ou procedimento. O que são custos fixos e variáveis, como achar o custo da hora clínica, o que é margem de lucro e como saber seus custos com impostos.

Atividade 5 – Videoaula - Preço ideal / assertivo

Apresentamos uma nova forma de entender a precificação fazendo a conta reversa. Conclusão das três fases da precificação e quais os pontos importantes de atenção em cada etapa.

Atividade 6 – Videoaula - Resumo - Atividades para Refletir e Praticar

Resumo do módulo. Atividades para refletir e praticar em cima do que foi entregue de conteúdo até agora.

Atividade 7 – Quiz - Atividades para Refletir e Praticar

05 questões com quatro alternativas cada.

Módulo 4

Comunicação Corporativa - Equipe de excelência

Atividade 1 – Videoaula - O que é Comunicação Corporativa – Parte 01

Apresentando comunicação corporativa. O que é, como está dividida, quais elementos de atenção. Interação com charges para facilitar o entendimento.

Atividade 2 – Videoaula - O que é Comunicação Corporativa – Parte 02

Teste de como usar a comunicação a nosso favor. Como expressar não só através da fala ou da escrita. Caso real que aconteceu comigo.

Atividade 3 – Videoaula - Experiência do paciente / Entendendo os perfis de cada paciente

Como melhorar a comunicação identificando o perfil de cada paciente. Apresentarei três perfis: normal, falador e metucioso, mas vou deixar também um e-book com nove perfis estudados para ter maior detalhe e clareza.

Conteúdo das Atividades

Atividade 4 – Videoaula - Comunicando melhor usando o telefone (voz e escrita)

Como usar a comunicação assertiva corporativa na ferramenta telefone. Quais pontos de atenção e como se comportar.

Atividade 5 – Videoaula - Conquistando o paciente no atendimento

Como criar ainda mais conexão com seu paciente desde o primeiro atendimento. 7 passos para ter um atendimento de excelência dentro do seu consultório ou na sua clínica.

Atividade 6 – Videoaula - Planejamento da rotina administrativa e financeira

Como montar uma rotina de tarefas administrativas financeiras. Pontos principais na hora de roteirizar as tarefas. Como, quando, prazo, resultados, entre outros.

Atividade 7 – Videoaula - Resumo - Atividades para Refletir e Praticar

Resumo do módulo. Atividades para refletir e praticar em cima do que foi entregue de conteúdo até agora.

Atividade 8 – Quiz - Atividades para Refletir e Praticar

05 questões com quatro alternativas cada.

Módulo 5

Mantendo a Lucratividade

Atividade 1 – Videoaula - Melhoria contínua – Inovar

Apresentarei o pilar melhoria contínua e mostrarei como a inovação pode agregar valor em seus resultados financeiros.

Atividade 2 – Videoaula - Melhoria contínua – Gestão da Equipe

Identificaremos como a gestão da equipe pode agregar valor em seus resultados financeiros, cuidando melhor dos seus clientes, internos e externos.

Conteúdo das Atividades

Atividade 3 – Videoaula - Melhoria contínua – Qualificar para quantificar

Identificaremos como a melhoria contínua pode agregar valor em seus resultados financeiros, com qualificações, estrutura e parcerias assertivas.

Atividade 4 – Videoaula - Contabilidade Consultiva - O que fazer para pagar menos imposto

Como ter ou melhorar a lucratividade do consultório através da contabilidade consultiva? A interação entre financeiro e contabilidade trazendo resultados concretos.

Atividade 5 – Videoaula - Melhoria contínua – Comportamentos de Sucesso

Nesta atividade, finalizamos o curso com um resumo de tudo que construímos juntos, como vamos manter as ações e lucratividade e identificando comportamentos que nos ajudarão nessa nova fase.

Atividade 6 – Quiz - Atividades para Refletir e Praticar

05 questões com quatro alternativas cada.



Para mais informações, visite:
docfy.net