

GESTÃO MÉDICA 360

Curso sobre gestão para médicos por Kátia Fernandes

Conteúdo programático - 30 aulas

Módulo 01: Gestão de clínicas aplicada a carreira médica

- Aula 01: Estabelecendo prioridades: compreenda as principais fases da carreira
- Aula 02: Gestão de clínicas e consultórios: pilares básicos e essenciais
- Aula 03: Posicionamento de um doutor empresário: o que é essencial para evoluir
- Aula 04: Gestão de tempo: como equilibrar consultório, gestão e vida pessoal
- Aula 05: Diagnóstico de prioridade na gestão: definindo metas e ações assertivas
- Aula 06: Criação do mapa diagnóstico e metas a serem aplicadas

Módulo 2: Gestão e liderança da equipe

- Aula 01: Formando a equipe certa: como selecionar e estruturar sua clínica
- Aula 02: Motivação e meritocracia: como e quando aplicar premiações
- Aula 03: O poder da soft skill no desempenho da clínica
- Aula 04: Endomarketing na prática: como integrar sua equipe aos valores da clínica
- Aula 05: A equipe no processo de encantamento do paciente
- Aula 06: Médico líder: dicas para liderar seu negócio e sua equipe

Módulo 3: Gestão de agenda e conversão de pacientes

- Aula 01: Agenda lotada: estratégias que funcionam
- Aula 02: Identificando os motivos de ociosidade na agenda
- Aula 03: Gestão de agenda na prática: o que você precisa medir e analisar
- Aula 04: Trabalhando a retenção e fidelização na agenda
- Aula 05: Aprenda a precificar sua consulta na prática

Módulo 4: Jornada do encantamento de pacientes

- Aula 01: Jornada do paciente: um método lucrativo com foco na experiência
- Aula 02: Como encantar o paciente em cada contato da jornada
- Aula 03: Construindo um atendimento memorável
- Aula 04: Onde começa e termina a negociação do paciente
- Aula 05: A importância do follow-up: mantendo o contato com pacientes
- Aula 06: Indicadores da jornada do paciente: conversões importantes
- Aula 07: Aplicando o mapa da jornada do paciente

Módulo 5: Estratégias de marketing digital inseridas na jornada do paciente

- Aula 01: Introdução das estratégias de marketing digital para médicos
- Aula 02: Como desenvolver um marketing completo para atrair pacientes
- Aula 03: Google meu negócio: aumente sua visibilidade local
- Aula 04: Canais de captação: não se limite à divulgação
- Aula 05: Campanhas pagas: o que é e como investir de forma inteligente
- Aula 06: Mapa da jornada do paciente e Mapa branding