

#ODMCMENTORING



SOLUÇÃO PARA VOCÊ E SUA EQUIPA



BEM-VINDO



EUR 46 milhões
em faturação



10 anos em
desenvolvimento



140 clínicas no
Brasil e Exterior

CONSULTORIA + FORMAÇÃO =



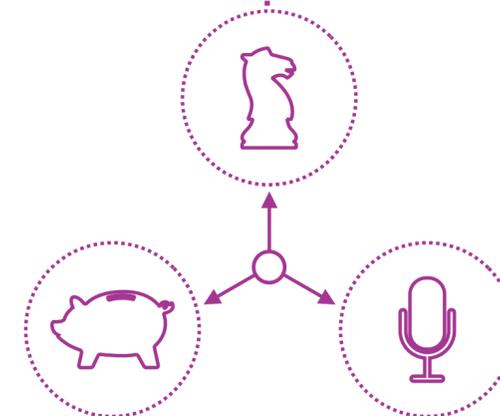
O PROGRAMA

Odontomática é um programa prático para impulsionar clínicas dentárias. Focado em **gestão comercial, estratégia e marketing**, desde 2017 o programa é oferecido em sua versão **in company**

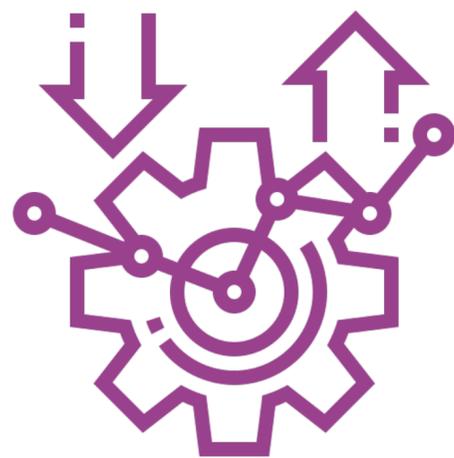
Ela permite a total interação entre os participantes e o consultor durante todo o treinamento. Desta forma, o modelo de gestão comercial* é implantado à medida que o conteúdo teórico é apresentado à equipa.

CONSULTORIA + FORMAÇÃO = 

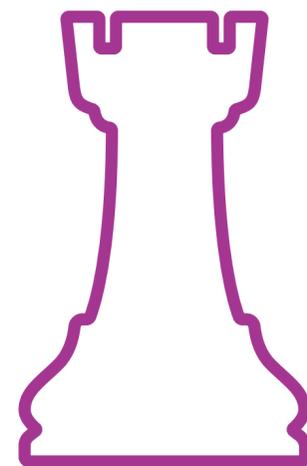
*Modelo comercial implantado em mais de 140 clínicas, responsável por mais de 46 milhões de Euros em faturação. Indicado para proprietários de clínicas, administradores e profissionais liberais da medicina dentária.



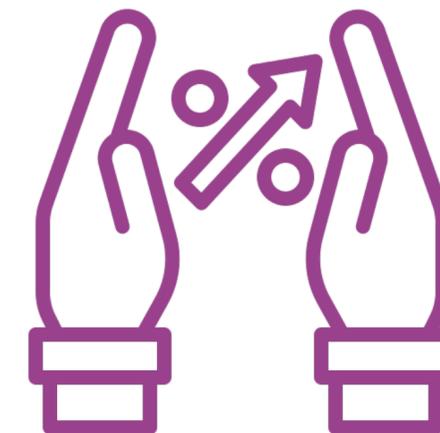
OBJETIVOS



Despertar o olhar gestor do profissional, de modo que ele possa identificar e desenvolver sua clínica.



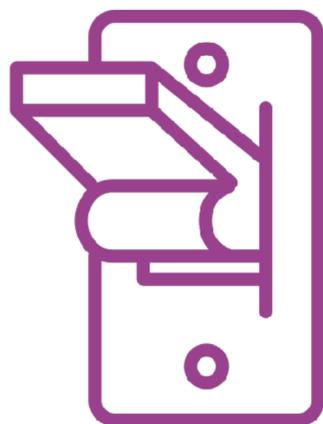
Revelar os principais aspectos relacionados ao mercado (concorrência) e a importância de posicionar-se estrategicamente.



Permitir que o participante desenvolva o potencial comercial máximo de sua clínica, elevando sua faturação a níveis ideais.

DIFERENCIAIS

SUA GESTÃO EM MODO ON!



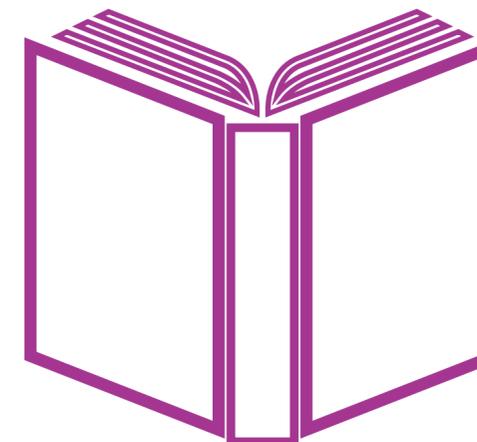
Cada tópico teórico é acompanhado de situações práticas que reproduzem o modelo de gestão comercial

ORIENTAÇÃO CONSULTIVA



Além dos temas desenvolvidos, você poderá consultar um de nossos consultores para outros assuntos relacionados à gestão

MATERIAL DE APOIO



Todo o conteúdo ministrado bem como modelo de gestão comercial, possuem apostila com ilustrações esquemáticas.

FORMAÇÕES DE GESTÃO E MARKETING

Desenvolvidas em ambiente
acadêmico (salas de aula)

Não há participação simultânea
da equipa

Participantes aprendem
a teoria

Os resultados são
lentos e pouco expressivos

ODONTOMÁTICA

Desenvolvido no ambiente de
trabalho (própria clínica)

Imersão de toda a equipa
no processo de aprendizado

Participantes são habilitados
para utilização prática do modelo

Resultados consistentes
e imediatos após a utilização do modelo

O programa é
desenvolvido na
própria clínica de
modo a estimular a
participação de toda a
equipa.

8h de duração



MANHÃ – Estratégia competitiva

Diretrizes estratégicas: passado, presente e futuro da empresa.

Mercado-alvo, posicionamento e segmentação: o melhor posicionamento para mitigar as ameaças do mercado.

Benchmarking, geração de valor e satisfação: superando expectativas e vencendo a concorrência.

TARDE – Alavancagem comercial



A venda de serviços odontológicos: desenvolvendo habilidades comerciais preservando a ética profissional.

Modelo de gestão comercial: maximizando a geração de receitas.

Indicadores de desempenho: analisando os resultados ao longo do tempo.

ORIENTAÇÃO CONSULTIVA

Os participantes poderão agendar uma reunião* individual com o(s) consultor(es) para atendimento consultivo.

O objetivo principal deste atendimento é o esclarecimento de dúvidas relacionadas ao programa e questões pertinentes à clínica.

*apenas 1 participante por clínica/consultório

DATAS DISPONÍVEIS

ABRIL 2020

S	T	Q	Q	S	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

MAIO 2020

S	T	Q	Q	S	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

APENAS 8 VAGAS DISPONÍVEIS

1 VAGA POR CLÍNICA

PERFFIL DO MINISTRADOR

 [RENAN TEIGA]

ESPECIALISTA EM ESTRATÉGIA E GESTÃO

MBA em Marketing (ESPM - Escola Superior de Propaganda e Marketing - São Paulo), MBA em Gestão Estratégica de Negócios (Oswaldo Cruz - São Paulo), médico-dentista (UNESP - Araçatuba). Possui mais de 10 anos de experiência em gestão de empresas de saúde, incluindo gerenciamento de processos, planejamento estratégico, liderança de equipes de vendas/atendimento e prospecção de novos negócios.

Participação em projetos consultivos do segmento médico e dentário e em treinamentos para profissionais liberais (healthcare) - Brasil, Portugal, Espanha e Uruguai.

Atuação em projeto de expansão de franquias odontológicas (sales force e B2C), como consultor de acesso ao mercado odontológico brasileiro e palestrante em diversas cidades do Brasil e Portugal.



PERFFIL DO MINISTRADOR

 [CARLOS LEITE]

ESPECIALISTA EM PROCESSOS

28 anos de carreira no desenvolvimento de negócios através da Estruturação e Gestão de Operações, atuando em multinacionais de grande porte a empresas de gestão familiar, na Indústria, Prestação de Serviços e em Consultoria.

Participação e suporte ao Conselho Consultivo e aos sócios em assuntos estratégicos, implementação de planos de negócio e gestão de crises.

Formação e liderança de indivíduos, equipas e negócios de alta performance, orientados à obtenção de resultados.

Mestre em Processos Industriais, MBA em Administração de Negócios, MBA em Liderança, Especialista em Marketing e Engenharia de Produção – Gestão da Qualidade e da Produtividade. Graduação em Engenharia Elétrica.



INSCREVA-SE

PREENCHA E ENVIE O Q1

1

Para reservar sua data, basta preencher o formulário Q1 clicando [aqui](#). Após o preenchimento você receberá o link para pagamento da inscrição em até 24h.

EFETUE O PAGAMENTO E ENVIE O COMPROVANTE

2

Para garantir sua reserva, será necessário o depósito de 100 EUR (valor isento de IVA). O valor restante será pago em dinheiro no dia do programa. Envie o comprovante do pagamento e/ou suas dúvidas para odontomatica@box.com.br

AGENDE SEU TREINAMENTO

3

Datas disponíveis:
27, 28, 29, 30 de abril
01, 02, 04, 05 de maio

Entre em contacto com o consultor e agende seu treinamento. Clique [aqui](#)

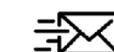
DÚVIDAS? ENTRE EM CONTATO CONOSCO



CARLOS LEITE

Portugal Account Manager

 +351 93737-7001

 odontomatica@box360.com.br

Teste seus conhecimentos de gestão:

Você acabou de comprar uma clínica dentária na cidade de Lisboa e precisa decidir quais ações tomar para o próximo ano. Por mudanças políticas e pela saída de 2 grandes empresas para outros locais, você perdeu o credenciamento a 2 de seus principais acordos, que representavam 60% do total de atendimentos e 50% da receita. O que você fará? Considere as informações abaixo:

Tempo de existência da clínica: 10 anos.

Público-alvo: assalariados com menor poder aquisitivo com e sem acordos.

Quantidade de pacientes tratados: 6.500

Quantidade de gabinetes: 2

Natureza dos atendimentos: 80% acordos e 20% particulares.

Especialidades atendidas: clínica geral, ortodontia, prótese e implante. Ortodontia representa 75% dos casos tratados.

Disponibilidade financeira para investimento no negócio: inexistente (€ 0,00)

Situação da concorrência: uma nova rede de clínicas inaugurou uma unidade a 100m da sua clínica. O preço deles é aproximadamente 20% menor que o seu.

Todos os dentistas fazem a primeira consulta e o aproveitamento (casos particulares) é de 45%.

Seu ticket médio de venda é de €175,00.

Sua capacidade ociosa é de 37%.

O tempo médio de espera do paciente é de 40min e sua sala de espera acomoda, confortavelmente, até 6 adultos. O tempo médio de cada consulta é de 55min.

O absentéismo subiu muito nos últimos meses e cerca de 25% dos clientes faltam às consultas. Este número é de 60% nas primeiras consultas (de orçamento).

Suas postagens no Facebook e Instagram (2 por semana), não geram resultados satisfatórios.

Sua primeira consulta, na qual são realizados o diagnóstico e orçamento, possui tempo médio de 15min