

## CURSO GESTÃO DE CLÍNICAS ABCDI – 2017

### Aumentar a efetividade da relação comercial com as operadoras

Mesmo com a Lei 13.003/14, algumas operadoras têm resistido em negociar reajustes. Além disso, tem surgido uma onda de cláusulas em contratos que lesam os prestadores das mais diferentes formas.

O agravamento da recessão obrigará as clínicas a abandonar o modelo de gestão que somente tinha como base o aumento do volume de exames produzidos, mas sem entender a margem deixada por cada procedimento.

Aprenderemos como reverter essa situação por meio de um bom modelo de gestão comercial, primeiramente entendendo quem são os *players* do mercado e os mecanismos de força que exercem sobre sua clínica, qual é o cenário atual de normas impostas pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) para as fontes pagadoras e como isso pode ajudá-lo, e como implantar na sua clínica um acompanhamento por meio de relatórios, indicadores e análises que lhe permitam negociar bem com as fontes pagadoras e tomar decisões comerciais acertadas.

### Conteúdo programático

#### Quinta-feira

Horário	1ª aula	Professor
14h00 – 17h20	<b>Overview da Medicina Diagnóstica no Brasil</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Como funciona a saúde no Brasil</li><li>• Quais são as principais entidades públicas e privadas</li><li>• Como funcionam as tabelas de procedimentos médicos</li><li>• Como funcionam as tabelas de materiais e medicamentos</li><li>• Quais os impactos do COPISS na saúde suplementar no Brasil</li><li>• Quais são as resoluções normativas que impactam as clínicas</li><li>• A padronização da ANS tem ajudado os negócios (TISS e TUSS)</li><li>• Como funcionam os reajustes de planos no Brasil</li><li>• Quais são os números da saúde complementar</li></ul>	Samuel Bastos
17h20 – 17h40	Intervalo – Coffee break	
Horário	2ª aula	Professor
17h40 – 21h00	<b>Planejamento Estratégico em Medicina Diagnóstica</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Impactos da Legislação da Contratualização (Lei 13.003/14)</li><li>• Fusões e Aquisições Recentes no Mercado de Medicina Diagnóstica</li><li>• Mudanças do Modelo Assistencial na Saúde Suplementar (Franquia e Coparticipação)</li><li>• Mudanças no Modelo de Remuneração na Saúde Suplementar (DRG, P4F, FFS...)</li><li>• Planejamento Estratégico de Marketing</li><li>• Case – Cartão Popular</li><li>• Case – Exame Rápido</li></ul>	Carlos Moura

## Sexta-feira

Horário	3ª aula	Professor
08h30 – 10h30	<b>Marketing e Publicidade em Medicina Diagnóstica</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Definições sobre CRM</li> <li>Marketing de relacionamento</li> <li>Possíveis estratégias do CRM</li> <li>Definição e planejamento do modelo de relacionamento</li> </ul>	Carlos Moura
10h30 – 10h40	Intervalo – <i>Coffee break</i>	
10h40 – 12h40	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pilares da implantação do conceito de CRM</li> <li>Implantação do modelo de CRM</li> <li>Tipos de Grupos de Interesses</li> <li>Registro e monitoramento das interações com os médicos</li> </ul>	Carlos Moura
12h40 – 13h40	<b>Almoço</b>	
Horário	4ª aula	Professor
13h40 – 15h40	<b>Pontos Importantes de uma Boa Gestão Comercial</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mudanças trazidas pela Lei 13.003/14 para o dia a dia das clínicas de Radiologia e Diagnóstico por Imagem</li> <li>Análise e discussão de cláusulas abusivas propostas por algumas das principais operadoras de saúde do Brasil</li> <li>Como definir objetivos, estratégias e planos de ação que garantam resultados para a clínica de Radiologia e Diagnóstico por Imagem</li> </ul>	Samuel Bastos
15h40 – 16h00	Intervalo – <i>Coffee break</i>	
16h00 – 18h20	<ul style="list-style-type: none"> <li>Como monitorar o negócio para fazer os ajustes necessários identificando riscos e oportunidades</li> <li>Técnicas de análise de uma proposta comercial para mensurar impacto corretamente e garantir boas negociações</li> <li>Dinâmica de grupo: análise e propostas de estratégias comerciais</li> <li>Apresentação de caso de sucesso</li> </ul>	Samuel Bastos

## Professores

### Carlos Moura

Administrador de Empresas com MBA em TI pela USP e Curso Internacional de Desenvolvimento de Talentos Humanos pela Universidade Central da Flórida. Amplo conhecimento do mercado brasileiro de medicina diagnóstica, Assessor Econômico do Colégio Brasileiro de Radiologia e Diagnóstico por Imagem (CBR), a quem representa como membro do Comitê de Padronização das Informações em Saúde Suplementar (COPISS), membro do Comitê Técnico de Avaliação da Qualidade Setorial (COTAQ), membro da Comissão de Acreditação em Diagnóstico por Imagem (CADI) do Programa de Acreditação em Diagnóstico por Imagem (Padi). Sócio da Moura Assessoria, empresa de Assessoria de Gestão na área de Medicina Diagnóstica. Nos últimos quinze anos ocupou posições executivas nas áreas administrativa, comercial e financeira no segmento de medicina diagnóstica entre outros.

### Samuel Bastos

Administrador de Empresas com MBA em Finanças Cooperativas, profissional com mais de 15 (quinze) anos de experiência no mercado brasileiro de saúde suplementar. Ocupou cargos de gerências regionais nas áreas Comercial, Faturamento e Recebíveis na quarta maior empresa de Medicina Diagnóstica do mundo. Atuou como Gerente Regional de Vendas no laboratório líder global em Diagnósticos de doenças autoimunes.