

## Conteúdo Programático dos Módulos

### Módulo 1 – Aumentar a efetividade da relação comercial com as operadoras

Negociação no segmento de Medicina Diagnóstica no Brasil é uma árdua e difícil tarefa, pois o conhecimento necessário é amplo e complexo para conseguirmos alcançar os resultados desejados.

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.

Cada vez mais o modelo de gestão baseado somente em aumento de volume de exames produzidos, já não entende mais a necessidade por aumento ou manutenção de margem que a clínica necessita.

Neste módulo, aprenderemos como podemos reverter essa situação por meio de um bom modelo de gestão comercial, primeiramente entendendo quem são os players do mercado e os mecanismos de forças que exercem sobre sua clínica, qual é o cenário atual de normas impostas pela 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	<p><b>Overview da Medicina Diagnóstica no Brasil</b></p> <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	<p><b>Planejamento Estratégico em Medicina Diagnóstica</b></p> <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**

<b>Horário</b>	<b>3ª aula</b>	<b>Professor</b>
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	<i>Intervalo – 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>	
<b>Horário</b>	<b>4ª aula</b>	<b>Professor</b>
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	<i>Intervalo – 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