

CURSO DE GESTÃO DE CLÍNICAS 2019

Aprendendo a Negociar de Forma Efetiva com as Operadoras de Saúde

Aprendendo a Negociar com as Operadoras de Saúde

- ✓ Desafio das Negociações Comerciais no Seguimento de Saúde
- ✓ Informações para Direcionar uma Estratégia de Negociação
- ✓ Estruturando a Área Comercial para Ser Efetiva nas Negociações
- ✓ Levantamento das Informações do Mercado Local

Estruturação da Área Comercial

- ✓ Levantamento das Informações e Estruturação da Área Comercial
- ✓ Digitalização e Organização dos Contratos e Documentos
- ✓ Validação de Informações das Negociações Comerciais da Clínica

Negociação de Reajuste

- ✓ Análise dos Contratos para Aplicação dos Reajustes
- ✓ Definição de Estratégias Comerciais para as Negociações
- ✓ Metodologia de Análise Financeira das Propostas Comerciais
- ✓ Estratégias de Negociação e Contrapropostas
- ✓ Controle dos Reajustes e o Real Impacto na Clínica

Oportunidades de Negociação

- ✓ Materiais e Medicamentos e Simulação de Impacto Financeiro
- ✓ Desconto Escalonado e Simulação de Impacto Financeiro

Estratégia de Negociação e Forma de Cobrança

- ✓ Valores dos Exames de Doppler
- ✓ Exame de RM de Mama Bilateral
- ✓ Exame de Densitometria Óssea
- ✓ Angiotomografias Arteriais e Venosas
- ✓ Angio-RMs Arteriais e Venosas
- ✓ Exames Intervencionistas
- ✓ Contraste Primovist

Ferramenta de Priorização de Agendamento

- ✓ Entendimento da Ferramenta
- ✓ Importância e Benefícios do Uso da Ferramenta

Contratualização Conforme Lei 13.003/14

- ✓ Conhecendo as Regulações da ANS (RN 363, RN 364, RN 365, IN 56)
- ✓ Principais Vedações e Exigências
- ✓ CASE - Analisando Contratos de Algumas Fontes Pagadoras
- ✓ Levantando as Não Conformidades dos Contratos da Clínica