

Medical Business



INSTITUTO
DE MEDICINA
MAR ATLÂNTICO

MÓDULO I — GESTÃO E ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS

MODELOS DE NEGÓCIOS NA MEDICINA

Plataformas de marketplace de saúde
Programas de saúde baseados em assinatura
Clínicas de Atendimento ambulatorial (Urgent Care Clinics)
Consultoria e treinamento corporativo
Clínicas de saúde mental integrada
Clínicas de saúde ocupacional B2B

GESTÃO ESTRATÉGICA E EMPREENDEDORA

Decisão e Gestão Estratégica;
Mentalidade bélica aplicada ao mercado médico
Autoavaliação: Pontos Fortes / Pontos Fracos (o que melhorar) SWOT
Visão, Missão, Abrangência e Posicionamento Estratégico, Princípios e Valores
Mentalidade empreendedora
Criatividade, inovação e diferencial competitivo.
Elaboração do Business Plan

DIREITO E SAÚDE

O exercício da medicina e a legislação brasileira
Direito contratual médico
Legalização e regulamentação de ambientes médicos
Medicina e o direito empresarial
Modelos de tributação
Direitos autorais e inovações médicas
Medicina e proteção de dados

ATENDIMENTO E SECRETARIA DE ALTA PERFORMANCE

Comunicação eficaz em ambientes de saúde
Tecnologias e ferramentas digitais no atendimento médico
Gestão de consultas e agendamento eficiente
Ética e confidencialidade médica
Resolução de conflitos
Processo seletivo para funções administrativas em ambientes médicos
Regras gerais do bom atendimento e fidelização de pacientes

INOVAÇÃO E NOVAS TECNOLOGIAS

Conceitos, soluções e aplicações de telemedicina;
Como usar a Inteligência artificial a favor da sua clínica
Chatbots
LGPD e suas implicações nas clínicas

GESTÃO PROFISSIONAL

Gestão de tempo e agenda
Gestão Financeira para médicos
Habilidades de comunicação
Aspectos contábeis para médicos
Modalidades de atendimento: Presencial e virtual
Análise e relacionamento com o cliente

LIDERANDO E DESENVOLVENDO PESSOAS

Os estilos de Liderança
A matéria prima: o líder e os temperamentos
As motivações humanas
A aquisição e as competências
Processo de Coaching

MÓDULO II — MARKETING E VENDAS

CONSULTÓRIO ESCALÁVEL E PRODUTOS DIGITAIS

Construção de um consultório escalável
Pesquisa de mercado e concorrência
Desenvolvimento de produtos digitais
Testes e validação de ideias

TÁTICA DE VENDAS

Estrutura e etapas de funil de vendas;
Tipos de precificação de consultas e produtos digitais;
Técnicas de vendas;
Fidelização e estímulo a indicação;

REDES SOCIAIS, POSICIONAMENTO E CONTEÚDO

Estratégias de Conteúdo para Redes Sociais;

Posicionamento seguindo as diretrizes do CFM;

Anúncios em redes sociais e outras mídias;

Conceitos de copywriter para médicos;

Briefing e relacionamento com agências e prestadores de serviço;

Aquisição e retenção de pacientes;



INSTITUTO
DE MEDICINA
MAR ATLÂNTICO