

Início 21/03/2022

15º Turma Gestão em Odontologia 5.0



Dra Roberta Baptista

Cirurgião Dentista e
Coordenadora Curso Gestão
em Odontologia



Sonia Coteco

Liberal Contábil
Especializada
Cirurgiões Dentistas



Cassio Barbosa

Planejamento
Financeiro
Genial Investimentos



Patricia Bogalheira

Master Coach -IBC



Marcela Baptista

Assessora
de Imprensa



Nathalia Oraggio

Piras & Pádua
Seguradora

Módulo 1:

Empreendedorismo e Processos Internos
Liderança / Missão, Visão e Valor.
21 e 22/03/2022

Módulo 2:

Gestão de Tempo / Controle Avaliações
Documentações.
25 e 26/04/2022

Módulo 3:

Gestão Estoque/Qualidade
Cálculo Hora Clínica/Indicadores Financeiros.
23 e 24/05/2022

Módulo 4:

Contabilidade/ Gestão Financeira
Educação Financeira.
27 e 28/06/2022

Módulo 5:

Meios de Comunicação/ Seguros
(Previdência/RC/DIT)/Odontolegal
Jurídico.
25 e 26/07/2022

Módulo 6:

Marketing/Comercial / Marketing
Digital – HandsOn.
22 e 23/08/2022

Módulo 7:

Jogos de
Negócios
19 e 20/09/2022

Inscrições: 11-96072-3942

Email: cursos@evolutionassessoria.com.br

Local: Evolution Assessoria Saúde – Rua Silla Nalon Gonzaga, 136 –
conj 76 C – Parque Marajoara – Santo André – SP.

Todos os módulos terão QUIZ online

Módulo 1

- Mercado odontológico;
- Empreendedorismo;
- Postura Estratégica: Missão, Visão e Valor;
- Gestão de Pessoas – liderança / contratação de equipe, valorização e motivação da equipe. Ter equipe sincronizada;
- Recepção - imagem, apresentação, definição, treinamento de funções, definir todos processos da recepção (registrar), scripts telefônicos;
- Funcionograma - determinar a função de cada colaborador, registrar e dar autonomia. Aplicar PDCA;
- POP: Procedimentos Operacionais Padrão.
- **QUIZ**

Módulo 2

- Documentação do Consultório / Vigilância Sanitária;
- Controle de Avaliações / Indicadores: quantidade de pacientes que fizeram avaliação, conversão de fechamentos, ações sobre os não fechamentos. Tabela pronta com indicadores;
- Arquitetura Interior: layout da sala de atendimento, sala de espera, banheiros e todo consultório;
- Sinalização interna;
- Gestão de Tempo;
- Reuniões Semanais: ata de reunião, acompanhamento, tomadas de ações e controle;
- Controle de pacientes: finalizados, em tratamentos, desistentes e em retorno;
- Como conhecer seu concorrente.
- **QUIZ.**

Módulo 3

- Gestão de Qualidade;
- Gestão de Estoque: Estoque Mínimo / Estoque Máximo / Controle e requisição de compras;
- Processo de cotação e compras;
- Formação de Preços/ Cálculo de Hora Clínica;
- Indicadores Financeiros: Custo Fixo, Custo Variável, Custo x Despesa, Break-Even-Point - Ponto de Equilíbrio, PayBack, Margem de Contribuição.
- **QUIZ**

Módulo 4

- Gestão Financeira: contas a pagar / contas a receber e fluxo de caixa;
- Exercício fechamento de caixa diário / fechamento mensal / e análise de indicadores;
- Educação Financeira / Planejamento / Investimentos;
- Contabilidade voltada para a área da saúde: PJ ou PF- como regularizar cada uma delas. passo a passo. Tributação - PFe PJ. Livro Caixa - Carnê Leão - Controle Recibos/Notas Fiscais.
- **QUIZ**

Módulo 5

- Previdência Privada / Seguro de Vida / Seguro RC/SeguroDIT;
- ➤ Odonto legal e exercício profissional: Legislação e TODOS aspectos legais desde prontuário até processos instalados. Orientação odonto-legal para o exercício profissional;
- ➤ Jurídico. Modelos societários, Contrato Social: aspectos gerais, cláusulas estratégicas e modelos. Gestão de contratos: clientes e fornecedores (modelos). Responsabilidade civil, empresarial e dos sócios. Aposentadoria para o cirurgião dentista. Obrigações trabalhistas: riscos e passivos decorrentes das relações de trabalho.

➤ QUIZ

Módulo 5

➤ Comunicação na Odontologia:

- PLANEJAMENTO-público alvo para definir todas as ações;
- ASSESSORIA DE IMPRENSA - atuações na odontologia;
- PLANEJAMENTO - público alvo para definir todas as ações;
- IDENTIDADE VISUAL- atender ao seu cliente onde passe confiança, respeito, credibilidade e status;
- SITE/ REDES SOCIAIS- site interativo, vinculado ao site, blog, frequência em redes sociais e whatsapp;
- COMO TRATAR OBJEÇÕES- TREINAMENTO AVALIADOR;

➤ QUIZ

Módulo 6

➤ MARKETING / COMERCIAL:

- AÇÕES INTERNAS - fidelização, retornos, informativos, etc;
- AÇÕES EXTERNAS- campanhas em redes sociais, com parceiros, empresas, etc;
- POWERPOINT - Apresentação clínica e tratamentos;
- PARCERIAS/CLUBE DE BENEFÍCIOS - escolas, empresas, etc. Contratos de parceria.

PÓS VENDA;

- MARKETING DIGITAL – Hands On.

➤ **QUIZ.**

Módulo 7:

Jogos de Negócios - TCC

GESTÃO

□

Observações: entre os módulos haverá suporte via telefone, e-mail e whatsapp.

O TCC será um trabalho de construção de uma clínica baseada em todo o conteúdo do curso. É aplicar na clínica e no projeto tudo que teve no curso. Não precisa ficar preocupado(a) com normas ABNT.

Investimento:

- Taxa de Matrícula: R\$ 200,00.
- Valor: 10 parcelas de R\$ 890,00.
- Formas de pagamento: cartão de crédito / boleto bancário ou cheque.
- Local do curso: Evolution Assessoria Saúde. Rua Silla Nalon Gonzaga, 136 – conj 76 C – Parque Marajoara – Santo André – SP.
- Início: 21/03/2022.

Inscrições:

Email: cursos@evolutionassessoriasaude.com.br

Telefone: 11-96072-3942