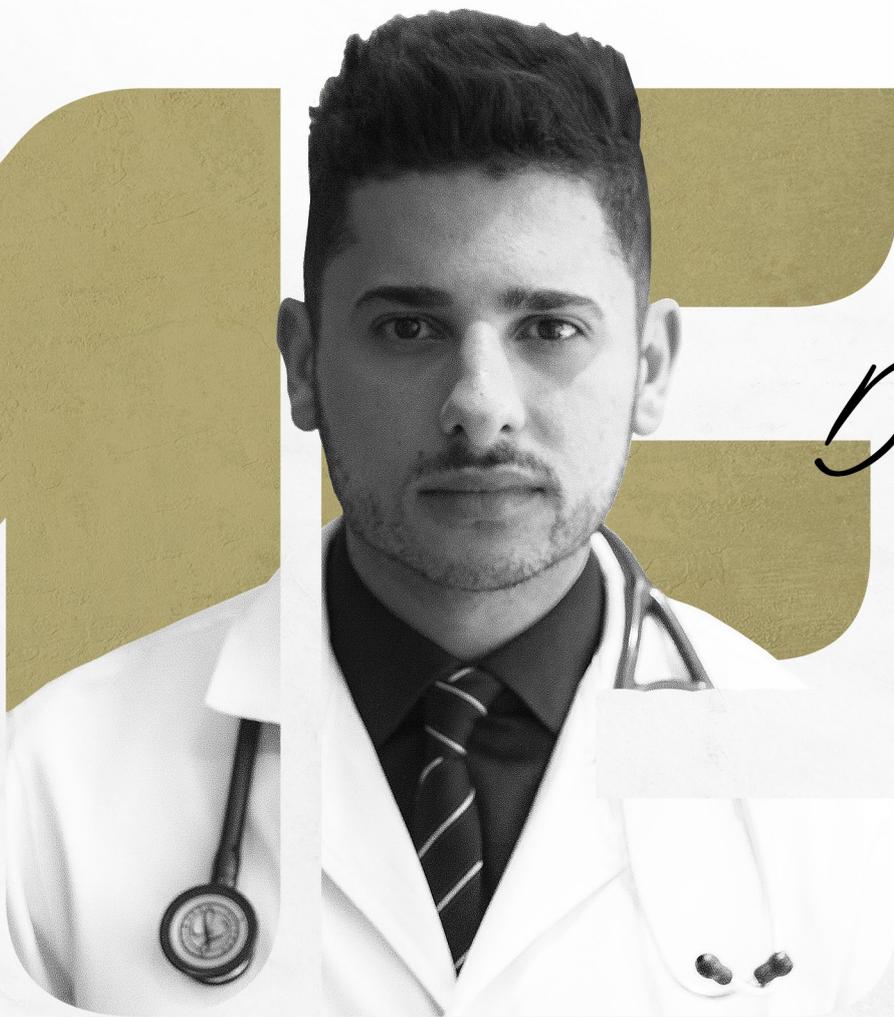


CURSO **médico**
empreendedor



*Dr. Lucas
Penchel*

Seja um **Profissional Empreendedor**
entenda e evite os principais erros no início da carreira.



Empreendedorismo, Networking e Gestão

- Qual o melhor modelo de negócio entre profissionais da saúde? (Contratação, Sublocação, parceria)
- Precificação estratégica (Quanto eu devo cobrar?)
- Como preparar a sua equipe para atuar em alta performance
- Agendamento sem cancelamento e logísticas de atendimento
- A importância da Jornada do cliente dentro da clínica
- Os três pilares do médico empreendedor: construção e disseminação de sua marca, fidelização de pacientes e criação de autoridade no mercado
- Setores e cargos fundamentais para uma clínica de sucesso
- Organização e crescimento exponencial. Como alcançar?
- Como se relacionar bem com formadores de opinião e influenciadores.
- Bonificação e controle de metas
- A importância do manual de condutas e regimento interno
- Padronização do atendimento, o passo a passo de um trabalho auto sustentável
- Quero viajar e descansar, mas não consigo, como capilarizar a prestação de serviços e diversificar seu portfólio de produtos
- Taxa de sala por hora (Quanto custa a hora da sua clínica?)
- A importância de um planejamento tributário adequado (Como reduzir os impostos)
- Como criar uma equipe engajada, motivada e focada nos resultados



Ferramentas e métricas essenciais para clínicas e consultórios

- Chatbot (Atendimento otimizado)
- NPS (Net Promoter Score)
- CRM (Gerenciamento de relacionamento com o Cliente)
- LTV (Lifetime Value)
- ICP (Ideal Customer Profile)
- Perfil do cliente ideal
- CAC (Cost to Acquire Customers)



Captação de vendas

- Técnicas de fechamento
- Técnica de vendas
- Como se tornar autoridade
- Técnicas de persuasão
- Como criar experiência positiva com seu cliente
- A importância do pós venda (Como executar com excelência)
- Funil de vendas
- Fidelização dos clientes e pós venda



Marketing Digital

- Identidade Visual
- Redes Sociais (Instagram e Facebook)
- Ferramentas no google para divulgar sua empresa
- Mail marketing
- Pré-vendas e qualificação de leads.

- Utilize o Copywrite a seu favor!
- Marketing de relacionamento
- Melhores horários e técnicas para aumentar o engajamento, postagens estratégicas, como ganhar notoriedade, autoridade na sua área
- Quais ferramentas são mais efetivas para captar pacientes.

Bônus

Planilhas para acompanhamento do seu consultório ou clínica:

- Gestão financeira pessoal
- Acompanhamento de vendas
- Administração eficaz do tempo
- Cálculo de preço e venda
- Controle de estoque

Palestra com advogado especialista em defesa médica :

- Termos de consentimento médico
- Marketing Médico
- Seguro de responsabilidade civil para médico e clinica
- Cuidados na prescrição, prontuário e no contato com o paciente via email\WhatsApp

CURSO

médico
empreendedor

*Dr. Lucas
Penchel*

drlucaspencil.com.br

 (31) 9 9756-3519

 [drlucaspencil](https://www.instagram.com/drlucaspencil)  [Drlucasmendespenchel](https://www.facebook.com/Drlucasmendespenchel)