

DENTISTA EMPRESÁRIO
AULAS QUE NÃO TIVEMOS NA FACULDADE

RECONSTRUÇÃO

(módulo 02)

CONVIDADOS DESTE MÓDULO:



EDUARDO PICANÇO



PLÍNIO TOMAZ



FELIPE WINSTON



MARCELO BRAGA



LYMARK KAMAROFF



ALEXANDRE QUADRELLI



ESTÊVÃO CARVALHO

DENTISTA EMPRESÁRIO
AULAS QUE NÃO TIVEMOS NA FACULDADE

RECONSTRUÇÃO

(módulo 02)

Conteúdo Programático

FUNCIONAMENTO DO NEGÓCIO

5W2H

Configuração da Agenda

Cadastro de Clientes/Pacientes

Fatores do Plano de Tratamento

Documentação

Formas de Pagamento

Comissionamento

Gerenciamento dos Planos de Tratamento

Controle de Retorno

Controle de Pagamento

CRM – *Customer Relationship Management*

Desenvolvendo negócios, investindo em pessoas (EC)

Legislação pertinente a mkt - Como se divulgar eticamente (LK)

DENTISTA EMPRESÁRIO
AULAS QUE NÃO TIVEMOS NA FACULDADE

RECONSTRUÇÃO

(módulo 02)

Conteúdo Programático

CONTROLE POR INDICADORES

Controle operacional/administrative

Controle jurídico

Controle fiscal/tributário

Controle financeiro

Controle de vendas

Controle de marketing

Gestão e tomada de decisões

Caixa X Competência – na prática (FW)

DENTISTA EMPRESÁRIO
AULAS QUE NÃO TIVEMOS NA FACULDADE

RECONSTRUÇÃO

(módulo 02)

Conteúdo Programático

LIDERANÇA

Liderança relacional

Líder X Chefe

Lider de Si – Ram Charam (AQ)

Visão sistêmica – Peter Senge (AQ)

Os 3 Q's da Inteligência X Paradigmas do novo milênio (Fórum econômico global) (AQ)

DENTISTA EMPRESÁRIO
AULAS QUE NÃO TIVEMOS NA FACULDADE

RECONSTRUÇÃO

(módulo 02)

Conteúdo Programático

MARKETING E DIFERENCIAÇÃO

Como as pessoas escolhem seus dentistas (PT)

Mix Marketing

Branding

Marketing Pessoal

Relacionamento com o Cliente

Persona

MKT Tradicional x MKT Digital

Marketing de Diferenciação

Jornada de Compra

DENTISTA EMPRESÁRIO
AULAS QUE NÃO TIVEMOS NA FACULDADE

RECONSTRUÇÃO

(módulo 02)

Conteúdo Programático

VENDAS E NEGOCIAÇÃO

O que é vendas (MB)

Como seu mkt impacta nas vendas (MB)

Ambiente de vendas (MB)

Tipos de clientes (MB)

Mkt pós venda (MB)

DENTISTA EMPRESÁRIO
AULAS QUE NÃO TIVEMOS NA FACULDADE

RECONSTRUÇÃO

(módulo 02)

Conteúdo Programático

VENDAS E NEGOCIAÇÃO

Rapport

PNL – Programação Neurolinguística nas vendas

Como aumentar as vendas

A arte de vender

Erros comuns na venda

Venda de serviços ou benefícios