

## CAPTAÇÃO E CONVERSÃO DE CLIENTES: UM GUIA PARA VENDAS EM SAÚDE

*MODALIDADE: EAD - Assíncrono*

MÓDULO	ASSUNTOS / OBJETIVOS DO MÓDULO	CARGA HORÁRIA	HORÁRIO	LOCAL DA AULA	PERÍODO	DOCENTE
I	<p>ESTRATÉGIAS PRÉ-CONSULTA/ Apresentar estratégias que devem ser desenvolvidas antes da consulta inicial do paciente.</p> <p><b>Bloco 1 – Introdução ao curso</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vídeo aula: Apresentação ao curso e orientações de tarefas</li> <li>• Material complementar: Fluxograma do curso</li> </ul> <p><b>Bloco 2 – Branding em saúde</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vídeo aula: Posicionamento estratégico</li> <li>• Vídeo aula: Ferramentas práticas para desenvolver posicionamento estratégico</li> <li>• Aplicação : exercícios no caderno de trabalho</li> </ul> <p><b>Bloco 3 – Gatilhos mentais</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vídeo aula: Gatilhos mentais</li> <li>• Aplicação: exercícios no caderno de trabalho</li> </ul> <p><b>Bloco 4 – Comunicação magnética</b></p>	15	livre	AVA	07/07/2025 a 08/09/2025	Eulália Pinheiro

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vídeo aula: Estratégias para uma comunicação convincente</li><li>• Aplicação: exercícios no caderno de trabalho</li></ul> <p><b>Bloco 5 – Mídias sociais</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vídeo aula: Guia para confecção do site profissional</li><li>• Aplicação: exercícios no caderno de trabalho</li> <li>• Vídeo aula: Posicionamento no Instagram</li><li>• Aplicação 2: exercícios no caderno de trabalho</li> <li>• Vídeo aula: Estratégias Google para seu negócio</li><li>• Aplicação 3: exercícios no caderno de trabalho</li> <li>• Vídeo aula: Comunicação e vendas pelo Whastapp</li><li>• Aplicação 4: exercícios no caderno de trabalho</li> <li>• Fórum: Compartilhe suas experiências e estratégias de captação de pacientes.</li></ul> <p><b>Bloco 6 – Precificação</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vídeo aula: Como precificar meu serviço?</li><li>• Aplicação: exercícios no caderno de trabalho</li></ul>					
--	--	--	--	--	--	--

II	<p><b>ESTRATÉGIAS EM CONSULTA/</b> Apresentar estratégias que devem ser aplicadas durante a primeira consulta do paciente</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vídeo aula: Como construir confiança e credibilidade com seus pacientes</li> <li>• Vídeo aula: Técnicas de negociação e fechamento para aumentar a conversão de consultas em tratamentos</li> <li>• Vídeo aula: Como lidar com objeções de pacientes durante o processo de vendas.</li> <li>• Quiz : Teste suas estratégias de vendas</li> </ul>	5	livre	AVA	07/07/2025 a 08/09/2025	Eulália Pinheiro
III	<p><b>ESTRATÉGIAS PÓS-CONSULTA/</b> Apresentar recursos que auxiliam na fidelização do paciente, na indicação de novos clientes e na proteção de dados.</p> <p><b>Bloco 1: Contrato de prestação de serviço</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vídeo aula: o que não pode faltar em um contrato de prestação de serviço</li> </ul> <p><b>Bloco 2: Análise de Resultados e Feedback</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vídeo aula: Como coletar feedback dos pacientes e usar essas informações para melhorar sua prática</li> </ul>	5	livre	AVA	07/07/2025 a 08/09/2025	Eulália Pinheiro

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vídeo aula: Métricas e indicadores para avaliar o sucesso das suas estratégias de vendas.</li> </ul> <p><b>Bloco 3: Código defesa consumidor + Lei de proteção de dados (LGPD)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vídeo aula: o básico burocrático para assegurar direitos do cliente</li> </ul> <p><b>Bloco 4: Expectativa X Realidade</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vídeo aula: Posicionamento, constância e visão de longo prazo.</li> </ul>					
IV	<p>TESTE DE CONHECIMENTOS</p> <p>Apresentar simulado sobre assuntos trabalhados no curso, pra auto-avaliação dos conhecimentos aprendidos.</p>	5	livre	AVA	07/07/2025 a 08/09/2025	Eulália Pinheiro

### METODOLOGIA

O curso será oferecido na modalidade online assíncrona. O conteúdo será apresentado através de vídeo aulas, simulados, caderno de trabalho, manual de conteúdos e com exercícios aplicados a área de cada inscrito.



## EQUIPE DOCENTE

COORDENAÇÃO	CURRÍCULO RESUMIDO
Eulália Pinheiro Barros	Fisioterapeuta, gestora e empreendedora nas áreas de saúde e tecnologia. Doutora em Medicina e saúde pública, pesquisadora e professora da Escola Bahiana de Medicina e saúde pública.

MINISTRANTES	CURRÍCULO RESUMIDO
Eulália Pinheiro Barros	Fisioterapeuta, gestora e empreendedora nas áreas de saúde e tecnologia. Doutora em Medicina e saúde pública, pesquisadora e professora da Escola Bahiana de Medicina e saúde pública.