

Cronograma Gestores

4^o CONGRESSO
NACIONAL
BAPS

CIRURGIA
PLÁSTICA
SEGURA

16/10 Quinta-Feira

Sala Piloto

QUEM SERÁ O GANHADOR DO MELHOR BUSINESS PLAN?

08h00	Abertura e Apresentação das Regras de Avaliação	<i>Jonatas Pinheiro (Consultor Negocios)</i>
08h20	Apresentação Caso 1 do Business Plan de Nivelamento	<i>Gestor 1</i>
08h30	Apresentação Caso 2 do Business Plan de Nivelamento	<i>Gestor 2</i>
08h40	Apresentação Caso 3 do Business Plan de Nivelamento	<i>Gestor 3</i>
08h50	Apresentação Caso 4 do Business Plan de Nivelamento	<i>Gestor 4</i>
09h00	Mesa Redonda/Resultado/Premiação <i>Juliana Pascutti (Gestora), João Gama, Christiano Nunes, Samara Avelar, Flavio Augusto e Jonatas Pinheiro (Consultor Negocios)</i>	
09h30	COFFEE	

FIZ TUDO CERTO E AGORA? - Comunicação que Conecta

10h30	Comunicação 360° (da Roupa à fala, às crenças, ao tom de voz, ao conteúdo)	<i>Patricia Zach</i>
11h10	A Comunicação como Cultura da Empresa	<i>Samara Avelar</i>
11h40	Qual a Diferença Entre Vender e Comunicar-se com Excelência? Eu Vendo ou me Comunico?	<i>Helio Tatsuo</i>
12h30	Conexão que Converte: O Poder da Comunicação na Venda de Cirurgias	<i>Claudia Graminha (Gestora Comercial)</i>
13h00	ALMOÇO	

APRENDI A COMUNICAR. QUAL O PRÓXIMO PASSO? - Captação

14h00	Cliente Ideal (ICP) e Tráfego Pago, Fatores Importantes Para a Captação	João Gama
14h20	Chega de Suposição: Quem é o Paciente Atual Segundo os Dados e o Método PESTEL	Márcio Wallace (Cir. Plástico)
15h00	Tráfego de Alta Performance: Como atrair pacientes certos com anúncios cirúrgicos	Enzo Paixão
15h40	Processo de Reestruturação e os Desafios de Transformar a Clínica em um Negócio Estruturado	Eduardo Ferro (Cir. Plástico)
16h00	COFFEE	
16h30	EM BREVE	Em Breve
17h10	Mesa Redonda <i>Márcio Wallace (Cir. Plástico), Enzo Paixão, Roberta Barbosa, Daniel Mendes, João Gama</i>	

17/10 Sexta-Feira

Sala Piloto

JÁ TENHO UM CLIENTE, QUERO QUALIFICÁ-LO O Resultado Através do Acompanhamento

08h00	Lead Bom é Lead Quente: Como Criar um Fluxo de Qualificação que Funciona no Dia a Dia da Clínica	Fabiano Rosin
08h40	CRM na Clínica: Quem Não Acompanha, Não Converte	Rodrigo Kopp Rezende (Otorrino)
09h20	Case - Quando o Follow Up Trouxe Leads Qualificados	Carlos Conte (Cir. Plástico) e Cristina (Gestora)
09h30	COFFEE	

WORKSHOP - O USO DA I.A. COMO FACILITAR NA CLÍNICA

10h00	Aplicações de IA na Gestão de Consultório	Dr. Carlos José
12h00	Automação	Lucas Tarallo
12h20	Cirurgia Plástica de Alto Nível: O Que as Clínicas Referência Fazem em IA, Segurança Jurídica e Marketing Digital.	Davi Stacciarini (Adv. Médico)
12h40	Mesa Redonda	Márcio Wallace (Cir. Plástico)
13h00	ALMOÇO	Dr. Carlos José

PROCESSOS E FLUXOS - Estruturar Faz Bem!

14h00	O Grande Descompasso: O Que os Dados Revelam X O Que as Pessoas Praticam em Marketing na Cirurgia Plástica.	Roberta Barbosa
14h40	Digitalize Seu Fluxo: Como a Assinatura Eletrônica Reduz Erros, Riscos e Retrabalho	Bruno Benatti
15h00	Playbook, Handbook, CRM Robusto e Painel de Alta Performance	Rafael Tatsuo
15h40	Softwares e Tecnologias que Auxiliam na Estruturação	Flávio Augusto
16h00	COFFEE	

WORKSHOP - ALÉM DA GESTÃO

16h30	Reality Life, Rotina e Comunidade - Triade do Pertencimento	Heloise Manfrim (Cir. Plástica)
16h55	EM BREVE	Angelica Gravino (Cir. Plástica)
17h20	Oceano Azul da Face: Saindo da Guerra de Preço e Entrando no Mercado de Desejo	Leandro Menezes (Cir. Plástico)
17h45	Mente Clara, Clínica Próspera: Como Suas Crenças Moldam Seus Resultados	Fabio Woinarski

CASES DE SUCESSO NA JORNADA DA GESTÃO DA CIRURGIA PLÁSTICA

08h00	Troféu Posicionamento do Ano	<i>Marielle Vono (Cir. Plástica)</i>
08h20	Não é o CEP, É a Estratégia: O Sucesso Mora Onde Você Decide Crescer	<i>Adriano Pedutti (Cir. Plástico)</i>
08h40	Nincho e Posicionamento Científico	<i>Thiago Cavalcanti (Cir. Plástico)</i>
09h00	Mesa Redonda <i>Ícaro Samuel (Cir. Plástico) e Jonatas Pinheiro (Consultor Negocios)</i>	
09h30	COFFEE	

MEXEU NO BOLSO, MEXEU COMIGO - Financeiro

10h30	Análise Descomplicada da Contabilidade Para Potencializar os Resultados da Clínica	<i>Filipe de Barros Busatto</i>
11h30	Investimentos para o Médico e Gestores e Como Investir os Resultados Obtidos	<i>Martin Hauser</i>
12h10	O Mercado da Cirurgia Íntima e Vendas High Ticket	<i>Renata Magalhães (Cir. Plástica)</i>
12h40	Moderação	<i>Jonatas Pinheiro (Consultor Negocios)</i>
13h00	ALMOÇO	

CIRURGIA PLÁSTICA E O MUNDO

14h00	Turismo Médico: A Nova Fronteira do Crescimento	<i>Davi Stacciarini (Adv. Médico)</i>
14h30	Meu Paciente: Eu Pesco, Atraio, Contrato ou Abaixo as Calças? (Neuromarketing)	<i>Carlos Manfrim (Cir. Plástico)</i>
14h50	Jornada do Paciente no México	<i>Emmanuel Flores (Cir. Plástico)</i>
15h10	Jornada do Paciente na Colômbia	<i>Laura Calla (Cir. Plástica)</i>
15h30	O Papel das Mídias Sociais na Cirurgia Plástica	<i>Ernesto Buccheri (Cir. Plástico)</i>

15h50 **Moderação**

*Davi Stacciarini
(Adv. Médico)*

16h00 **COFFE**

*Emmanuel Flores
(Cir. Plástico)*

OVERLOAD TOTAL - Metas e Planejamentos Para Agora

16h30 **Comercial a Curto, Médio e Longo Prazo**

*Gustavo Aquino
(Cir. Plástico)*

17h10 **Gestão de Carteira**

*Jonatas Pinheiro
(Consultor Negocios)*

17h30 **Shark Numbers**

Christiano Nunes

17h50 **Quem é um bom vendedor para mim?**

*Blanc / Stim
Pharma / Silimed
/ Club Experts
/ HPF / Rossi /
Skintec / Rigel*

18h30 **Encerramento Surpresa**

Fabio Woinarski

19h30 **COQUETEL DE ENCERRAMENTO**

