

**16/10** Quinta-Feira

**Sala Piloto**

## QUEM SERÁ O GANHADOR DO MELHOR BUSINESS PLAN?

08h00	<b>Abertura e Apresentação das Regras de Avaliação</b>	<i>Jonatas Pinheiro</i>
08h20	<b>Apresentação Caso 1 do Business Plan de Nivelamento</b>	<i>Gestor 1</i>
08h30	<b>Apresentação Caso 2 do Business Plan de Nivelamento</b>	<i>Gestor 2</i>
08h40	<b>Apresentação Caso 3 do Business Plan de Nivelamento</b>	<i>Gestor 3</i>
08h50	<b>Apresentação Caso 4 do Business Plan de Nivelamento</b>	<i>Gestor 4</i>
09h00	<b>Mesa Redonda/Resultado/Premiação</b> <i>Juliana Pascutti, João Pedro Gama, Christiano Nunes, Samara Avelar e Jonatas Pinheiro</i>	
10h00	<b>COFFEE</b>	

## FIZ TUDO CERTO E AGORA? - Comunicação que Conecta

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

## APRENDI A COMUNICAR. QUAL O PRÓXIMO PASSO? - Captação

14h00 **Cliente Ideal (ICP) e Tráfego Pago, Fatores Importantes Para a Captação** *João Pedro Gama*

14h20 **Chega de Suposição: Quem é o Paciente Atual Segundo os Dados e o Método PESTEL** *Márcio Wallace e Bárbara Corrêa*

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*

16h00 **COFFEE**

16h30 **Captação Inteligente: Como Construir uma Jornada de Conversão com Previsibilidade** *João Pedro Gama*

17h10 **Mesa Redonda**  
*Márcio Wallace (Cir. Plástico) e Bárbara Corrêa, Enzo Paixão, Eduardo Ferro (Cir. Plástico), João Pedro Gama e João Pedro Amorim*

**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*

09h00 **Case - Quando o Follow Up Trouxe Leads Qualificados** *Juliana Pascutti*

09h40 **COFFEE**

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

10h00 Aplicações de IA na Gestão de Consultório *Dr. Carlos Lopes*

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*

12h40 Mesa Redonda *Márcio Wallace e Leonardo Felice*

13h00 ALMOÇO

## 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 *Humberto Cordella*

15h00 Playbook, Handbook, CRM Robusto e Painel de Alta Performance *Rafael Tatsuo*

15h40 Softwares e Tecnologias que Auxiliam na Estruturação *Juliana Pascutti*

16h00 COFFEE

## WORKSHOP - ALÉM DA GESTÃO

16h30 Reality Life, Rotina e Comunidade - Triade do Pertencimento *Heloise Manfrim*

16h55 Da Sala Pequena ao Centro Cirúrgico: Como Transformei a Minha Clínica com Processos, Pessoas e Propósito *Angelica Gravino*

17h20 Oceano Azul da Face: Saindo da Guerra de Preço e Entrando no Mercado de Desejo *Leandro Menezes*

17h45 Mente Clara, Clínica Próspera: Como Suas Crenças Moldam Seus Resultados *Fabio Woinarski*

### CASES DE SUCESSO NA JORNADA DA GESTÃO DA CIRURGIA PLÁSTICA

08h00	Em breve	Em breve
08h20	Não é o CEP, É a Estratégia: O Sucesso Mora Onde Você Decide Crescer	Adriano Pedutti
08h40	Nincho e Posicionamento Científico	Thiago Cavalcanti
09h00	Mesa Redonda Ícaro Samuel e Jonatas Pinheiro	
10h00	COFFEE	

### MEXEU NO BOLSO, MEXEU COMIGO - Financeiro

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

### CIRURGIA PLÁSTICA E O MUNDO

14h00	Turismo Médico: A Nova Fronteira do Crescimento	Davi Stacciarini
14h30	Meu Paciente: Eu Pesco, Atraio, Contrato ou Abaixo as Calças? (Neuromarketing)	Carlos Manfrim
14h50	Social Media Marketing in Plastic Surgery Tips and Tricks	Ernesto Buccheri
15h10	Jornada do Paciente na Colômbia	Laura Calla
15h30	Jornada do Paciente no México	Emmanuel Flores

15h50 **Moderação**

*Davi Stacciarini*

16h00 **COFFE**

*Emmanuel Flores*

## **OVERLOAD TOTAL - Metas e Planejamentos Para Agora**

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

*João Gabriel*

17h10 **Gestão de Carteira**

*Jonatas Pinheiro*

17h30 **Shark Numbers**

*Christiano Nunes*

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

*Stin Pharma /  
Silimed / HPF / Rossi  
/ Skintec / Rigel*

18h30 **Encerramento Surpresa**

*Fabio Woinarski*

19h30 **COQUETEL DE ENCERRAMENTO**

