

# GESTÃO E LIDERANÇA EM UNIDADES PRIVADAS DE FISIOTERAPIA E REABILITAÇÃO – BASE + AVANÇADO

C/ Gabriel Martins da Costa e Eduardo Merino. Segredos e truques da gestão. Plano de negócios. Plano estratégico. Plano de Marketing. Relação com o cliente. Do's & Don'ts na Gestão. Guidelines protecção de dados (RGPD Maio 2018). Performance Indicators. Gestão da Liderança e dos RH.



## DATAS, LOCAIS E DESTINATÁRIOS

### DATAS

**Módulo Base** – 7 e 8 de Abril de 2018

**Módulo Avançado** – 27, 28 e 29 de Abril de 2018

## DATA LIMITE DE INSCRIÇÃO

Módulos Base + Avançado - 5 de Março de 2018 | Módulo Base - 5 de Março de 2018 | Módulo Avançado - 24 de Abril de 2018

## LOCAL

Hotel Black Tulip

Avenida da República, nº 2038

4430-195 Vila Nova de Gaia

Latitud: 41.12043 | Longitud: -8.60644

Transportes públicos:

Metro: Linha D (amarela) - Estação D. João II - 150m (2min a pé)

Comboio: Estação General Torres - 1,4km (16min a pé)

## CARGA HORÁRIA

**Módulo Base** - 16 horas

**Módulo Avançado** - 24 horas

## HORÁRIOS

**Módulo Base** - 9h00-18h00

**Módulo Avançado** - Sexta-feira e sábado: 9h30-18h30 | Domingo: 9h00-18h00

## DESTINATÁRIOS

**Módulo Base:** Fisioterapeutas que queiram empreender e lançar o seu próprio negócio, nomeadamente gabinetes privados de Fisioterapia. Outros profissionais da área da saúde, que tenham cargos de gestão ou propriedade em unidades de Fisioterapia e Reabilitação, e que queiram um primeiro contacto com formação empresarial específica.

**Módulo Avançado:** Fisioterapeutas coordenadores, investidores, gestores, administradores, e chefias intermédias da área da Fisioterapia e Reabilitação, que já tenham o seu próprio negócio criado (Gabinete e/ou clínica), ou que tenham a seu cargo uma ou mais, unidades privadas de Fisioterapia e Reabilitação e que queiram progredir como profissionais de gestão do negócio e liderança de equipas.

## IDIOMA

Português

## PROGRAMA

### Módulo Base:

1. A biologia do profissional de saúde.
  - O que distingue um profissional de saúde das outras profissões?
  - Que especificidade apresentam os Fisioterapeutas?

- Contexto histórico, social e biológico.
- 2. Fisioterapeuta privado baseado na evidência.
  - Como nos podemos guiar no mercado?
  - Quais os sinais? Os truques? Os segredos?
- 3. Debate de projectos, ideias e criatividade:
  - Espaço à interacção dos formandos
  - Como construir um Plano Estratégico no Negócio
  - Que negócio quero (ou devo) ter? A que tipo de cliente quero chegar? Como me destaco dos meus concorrentes? Como vou ganhar dinheiro?
  - Como financiar o meu investimento? Por onde começo?
  - Apresentação a potenciais investidores ou financiadores da atividade (familiares, banco, sócios, business angels).
- 4. Breve enquadramento das unidades privadas de Fisioterapia e Reabilitação na perspectiva ERS e Camarário:
  - Unidades privadas de Fisioterapia
  - Unidades privadas de Medicina Física e de Reabilitação
  - Clínicas ou Consultórios Médicos
  - Como corresponder às expectativas das entidades oficiais relativamente aos pontos obrigatórios dos licenciamentos.
- 5. Construção de Plano de Negócios Simplificado:
  - Elaboração de Business Model Canvas
  - Como construir um mapa financeiro simples mas eficaz?
- 6. Plano de Marketing:
  - Definição de política de Marketing
  - Promoção de marca própria (pessoal e/ou empresa)
  - Redes Sociais vs Publicidade convencional
- 7. Relação com cliente (CRM):
  - Como fidelizar o cliente angariado?
  - Como aumentar o valor por cliente?
- 8. Os Do's e os Don'ts na Gestão de Fisioterapia e Reabilitação
  - Exemplos negativos e positivos.

#### **Módulo Avançado:**

- 9. Enquadramento legal das unidades privadas de Fisioterapia e Reabilitação
  - Licenciamento ERS
  - Licenciamento Camarário
  - Outras licenças e obrigações
- 10. Tecnologias de Informação:
  - Tendências
  - Novo Regulamento geral de proteção de dados (RGPD maio de 2018) e o seu impacto no dia-a-dia das unidades de Fisioterapia e Reabilitação;

11. A perspectiva do investidor (Shareholder) na Fisioterapia e Reabilitação
12. Construção e manutenção de Plano Estratégico no Negócio
  - Plano de Negócios (Quadro de Modelo de Negócios e Mapa Financeiro)
  - Plano de Marketing – Must's e Dont's;
13. Relação com cliente (CRM):
  - Como fidelizar o cliente conquistado.
  - Como aumentar o valor por cliente?
  - Como criar upselling and crossselling, aumentando os proveitos da unidade?
14. Bases económico-financeiras e fiscais e sua análise nesta actividade.
  - Compreensão dos principais conceitos contabilísticos e financeiros
  - Leitura e compreensão de Balancete e Demonstração de Resultados e o seu impacto no plano estratégico.
15. Indicadores/Métricas/KPI's (Key Performance Indicators) na Fisioterapia e Reabilitação [na óptica da Gestão];
16. Gestão da Liderança e de Recursos Humanos em Fisioterapia e Reabilitação na perspectiva do Coaching:
  - Captação/recrutamento e manutenção de talento.
  - Coaching como potenciador do desenvolvimento do talento e da capacidade de superação pessoal e da equipa.
  - Gestão de conflitos
  - Os vários tipos de liderança

## CERTIFICADO

**Certificado de Formação Profissional\***, emitido através do Sistema de Informação e Gestão da Oferta Educativa e Formativa (SIGO), coordenado pelo Ministério da Educação e pelo Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social, conforme previsto na Portaria nº 474/2010.

\* Necessária a frequência em pelo menos 90% do curso

## PORQUÊ FREQUENTAR ESTE CURSO?

- Terás acesso ao know-how e a segredos do negócio de dois dos grandes nomes da Fisioterapia nacional.
- Irás ver o teu currículo valorizado pelo alargamento ou reforço das tuas competências no domínio da gestão.

## DESCRIÇÃO

**CONQUISTA O NEGÓCIO SÓLIDO QUE MERECE, ATRAVÉS DE EXEMPLOS DE SUCESSO EM PORTUGAL**

**Ser Fisioterapeuta ou profissional de saúde da área da Reabilitação é por si só um desafio extraordinário** com inúmeras horas de trabalho hands-on com pacientes, mas se juntarmos a função de gestão, director ou coordenador, facilmente chegamos a 60 ou 80 horas semanais de trabalho e dedicação. **Este cenário parece-te familiar?**

**A Fisioterapia e a Reabilitação** são áreas da saúde e da prevenção cada vez com uma maior expressão, tendencialmente crescente na procura. Embora a evolução técnico-científica seja **um cuidado e foco permanente destes profissionais de saúde, a área da Gestão e Liderança é muitas vezes descuidada.**

Urge, assim, dotar os profissionais da **Fisioterapia** e da **Reabilitação** de competências que garantam a **sustentação dos seus negócios** e assegurem a sua melhoria contínua.

Importa ainda fornecer aos profissionais com responsabilidades nestas áreas um conjunto de ferramentas que lhes permitam, por um lado, ter uma visão mais abrangente da organização e, por outro lado, possibilitem a intervenção consistente nos processos de modo a estabelecer um rumo de sucesso.

**Conquista o negócio sólido que mereces**, trabalhando não só muito (se o quiseres fazer), mas da forma correcta. **Aprende a ser eficiente e eficaz no teu negócio, traduzindo em resultados positivos e crescentes o empenho e dedicação.**

**Aprende a diferenciáres-te no mercado**, captando pela diferenciação, posicionando-te de forma clara e vencedora, com **marketing direccionado e política de gestão consistente. Compreende o poder da análise de métricas (KPIs), tomando decisões estratégicas com base em factos.**

A formação em **Gestão e Liderança em Unidades Privadas de Fisioterapia e Reabilitação** constitui uma ajuda imprescindível para o universo dos profissionais destas áreas, com especial relevo para os que **pretendem ocupar ou já ocupam posições organizacionais** com componentes de gestão ou administração privada.

Combinando a aquisição e o desenvolvimento de **competências nas áreas da Gestão** com um conhecimento profundo das exigências do sector da **Fisioterapia e Reabilitação**, este programa formativo possibilita que os participantes compreendam as actuais necessidades, contextos e riscos, bem como desempenhem funções diferenciadas e, enquanto decisores, se sintam capacitados para uma melhor definição de estratégias e acções conducentes a uma maior eficiência, eficácia e qualidade dos serviços prestados.

No final do curso o formando deve assim conquistar um **pensamento diferenciador, capacitando-se não só com ferramentas, mas também de exemplos de sucesso, para vencer no mundo empresarial da Fisioterapia e Reabilitação**, mantendo-se não só profissional de saúde de excelência, mas também tornar-se capaz de **gerir com foco na eficiência, eficácia, optimização, culminando em melhores resultados.**