

Realização:



COMITÊ DE DOR

Associação Brasileira de Dor Musculoesquelética

APOIO:



III CABDOR

Congresso da
Associação Brasileira da Dor Musculoesquelética

CONHEÇA A PROGRAMAÇÃO DA

ÁREA *Vip*

Executive Business Summit

Gestão, Liderança e Crescimento
de Clínicas de Dor

Como funciona a Área VIP?

A Área VIP é um acesso adicional ao III CABDOR, com conteúdo exclusivo sobre gestão, finanças, marketing, liderança e desenvolvimento de negócios na área da saúde.

Médicos podem se inscrever no congresso e adicionar a Área VIP, escolhendo participar dos conteúdos que mais atendam aos seus interesses.

Médicos e Gestores não prescritores podem adquirir apenas a Área VIP, sem necessidade de inscrição no congresso.

A Área VIP pode ser adquirida no momento da inscrição ou posteriormente, pelo site do evento.

DIA 4 de SET/26 • 6ª Feira

Tema: Construindo uma Clínica de Dor de Alta Performance

08h30 às 09h30 Módulo 1

O Novo Médico Empreendedor

- O futuro da medicina da dor
- Por que clínicas crescem e consultórios estagnam
- Os cinco pilares de uma empresa médica de alta performance
- Mentalidade de empresário sem perder a essência médica

09h30 às 10h30 Módulo 2

Modelo de Negócio e Receita Previsível

- Como construir previsibilidade financeira
- Jornada contínua do paciente
- Programas de acompanhamento
- Indicadores financeiros que realmente importam
- Como deixar de depender apenas de consultas

DIA 4 de SET/26 • 6ª Feira

Tema: Construindo uma Clínica de Dor de Alta Performance

10h30 às 11h30

Módulo 3

Jornada Premium do Paciente

- Do primeiro contato ao paciente promotor
- Experiência que gera adesão
- Protocolos de atendimento
- Pós-consulta
- Fidelização
- Encantamento

11h30 às 12h30

Módulo 4

Liderança, Cultura e Pessoas

- Como contratar corretamente
- Formação de equipes
- Cultura organizacional
- Gestão por metas
- Como reduzir turnover
- O papel da liderança médica

12h30 às 14h00

Almoço

DIA 4 de SET/26 • 6ª Feira

Tema: Construindo uma Clínica de Dor de Alta Performance

14h00 às 15h00

Módulo 5

Gestão Estratégica da Clínica

- KPIs
- Dashboards
- Processos
- Governança
- Fluxos
- Como tomar decisões baseadas em indicadores

15h00 às 16h00

Painel Executivo

Os Bastidores das Clínicas que Mais Crescem (Formato de debate)

Temas:

- Os erros mais caros na gestão
- Marketing que funciona
- Crescimento sustentável
- Lições aprendidas
- O que fariam diferente se comesçassem hoje

Este painel gera muita identificação porque os participantes aprendem com histórias reais.

DIA 4 de SET/26 • 6ª Feira

Tema: Construindo uma Clínica de Dor de Alta Performance

16h00 às 17h00 **Palestra Magna**

17h00 às 17h30 **Mesa Estratégica**

Perguntas

Networking

Discussão dos principais aprendizados

Preparação para o segundo dia

DIA 5 de SET/26 • Sábado

Tema: Marketing, Inteligência Artificial e Escala

08h30 às 09h30 **Módulo 6**

Marketing Médico de Alta Performance

- Construção de autoridade
- Posicionamento
- Conteúdo
- Redes sociais
- Google
- Estratégia de aquisição de pacientes

DIA 5 de SET/26 • Sábado

Tema: Marketing, Inteligência Artificial e Escala

09h30 às 10h30 **Módulo 7**

Inteligência Artificial Aplicada à Clínica

- IA na consulta
- IA no marketing
- IA na gestão
- IA na auditoria
- Automação
- Ferramentas práticas

10h30 às 11h30 **Módulo 8**

Precificação Inteligente

- Valor percebido
- Formação de preço
- Pacotes terapêuticos
- Margem
- Rentabilidade
- Erros que reduzem lucro

DIA 5 de SET/26 • Sábado

Tema: Marketing, Inteligência Artificial e Escala

11h30 às 12h30

Módulo 9

Programas de Acompanhamento e Receita Recorrente

- Assinaturas
- Planos de cuidado
- Protocolos
- Adesão
- Fidelização
- Lifetime Value

12h30 às 14h00

Almoço

14h00 às 15h00

Módulo 10

Expansão Estratégica

- Quando crescer
- Como crescer
- Novas unidades
- Parcerias
- Governança
- Padronização
- Escalabilidade

DIA 5 de SET/26 • Sábado

Tema: Marketing, Inteligência Artificial e Escala

15h00 às 16h00 Módulo 11

Vendas Consultivas na Medicina

- Jornada comercial
- Conversão
- Follow-up
- Objeções
- Experiência comercial ética
- Indicadores de conversão

16h00 às 17h00 Painel de Casos Reais

Tema: Da Clínica Tradicional à Clínica de Alta Performance

Médicos convidados apresentam:

- Principais desafios enfrentados
- Decisões que aceleraram o crescimento
- Erros mais caros
- Estratégias que aumentaram previsibilidade e rentabilidade



III CABDOR

Congresso da
Associação Brasileira da Dor Musculoesquelética



3,4 e 5
Set/26



MINASCENTRO
Belo Horizonte - MG

Acesse Já:

www.cabdor2026.com.br



COMITÊ DE DOR

SOCIEDADE BRASILEIRA DE ORTOPEDIA E TRAUMATOLOGIA