

Método PLENO

As 5 trilhas do sucesso



A close-up photograph of a hand holding a glowing, ornate key. The key is illuminated from within, creating a bright starburst effect. The hand is positioned palm-up, and the background is dark and out of focus.

*Daqui a 5 anos, você vai
desejar ter começado hoje!*

O que é o Método **PLENO**?

O **Método PLENO** foi criado pelo Prof. Plínio Tomaz, ao longo de sua carreira atuando como consultor de gestão e marketing para consultórios e clínicas de todo o país.

O método é o “modelo mental” que utiliza para conduzir projetos de consultoria que realiza pela TOMAZ Gestão e Marketing.

O modelo é composto pelo que chama de “**trilhas paralelas**”, ou seja, áreas que devem ser desenvolvidas complementarmente para que o negócio “consultório” (ou clínica) seja bem-sucedido.

São 5 trilhas de atuação, e cada uma delas com alto grau de relevância para o resultado final.

Como surgiu o Método PLENO?

Desde 1995 o Prof. Plínio Tomaz desenvolve projetos de consultoria para consultórios e clínicas. Aos poucos foi desenvolvendo **metodologia própria**, capaz de agilizar e facilitar a realização e diagnóstico organizacional das clínicas estudadas e, principalmente, para conseguir enxergar o negócio de modo **integral**.

Assim, em 2008 surgiu a metodologia das 5 trilhas, que passou a ser seu **modelo mental** de pensar negócios.

Este modelo possui 5 área de atividade, cada uma começando com uma letra (P.L.E.N.O.), para ser mais facilmente memorizado e compreendido.

Com o passar do tempo, as 5 trilhas foram sendo aperfeiçoadas, ampliadas, simplificadas e trabalhadas de modo a ficarem cada vez mais consistentes, até chegar ao atual modelo.

É um método em constante evolução.



As 5 Trilhas

Todo consultório ou clínica é uma empresa, independente de seu perfil ou porte, se é pessoa física ou jurídica. E, como empresa, precisa ser pensada, estruturada e conduzida como tal.

Uma forma prática de dividir as atividades do negócio e, assim, facilitar a sua gestão, é em 5 áreas ou trilhas, a saber:

P – Pessoas e Talentos

L – Lucratividade e Produtividade

E – Entrega / Qualidade Percebida

N – Nome, Marca e Atividades Comerciais

O – Organização

Vamos falar um pouco mais sobre cada uma destas trilhas.

P – Pessoas e Talentos

A trilha “P” é de Pessoas, e se refere a tudo que está relacionado com a formação de uma equipe sólida, comprometida, capacitada e engajada.

Pensar nesta trilha inclui:

- Métodos de recrutamento e seleção
- Desenvolvimento de talentos
- Regimento interno
- Plano de carreira
- Cultura organizacional
- Liderança
- Motivação da equipe
- Legislação trabalhista
- Estabelecimento de Metas para equipe
- Terceirização x Contratação própria
- Modelos de remuneração
- Descrição de cargos, funções e habilidades
- etc

L – Lucratividade e Produtividade

A trilha “L” é de Lucratividade, e se refere a tudo que está relacionado com o aumento da produtividade e geração de lucro no negócio.

Pensar nesta trilha inclui:

- Como controlar o fluxo de caixa
- Reservas técnicas e Capital de Giro
- Cálculo da hora clínica
- DRE e outras ferramentas contábeis
- MCU – cálculo do lucro por procedimento
- Como aumentar o lucro do negócio
- Definir preços de modo calculado e estratégico
- Aplicações Financeiras
- Tipos de contratação e métodos de pagamento para profissionais parceiros
- Como acabar com atrasos e repetições
- Indicadores de Performance: Financeiros, Comerciais e de Produção
- etc

E – Entrega (Qualidade Percebida)

A trilha “E” é de Entrega, e se refere a tudo que está relacionado com o aumento da percepção de qualidade por parte do cliente.

Pensar nesta trilha inclui:

- O que é qualidade para o cliente
- Como encantar o cliente e gerar uma experiência memorável
- Identificação do Produto-Chave
- Ciclo PDCA (Melhoria Contínua)
- Experiências sensoriais para o cliente
- Encantando desde o primeiro contato
- Apresentação da proposta de tratamento
- Receber e estimular indicações de outros colegas
- SIM – Sistema de Inteligência de Marketing
- CRM (Customer Relationship Management)
- Cobrar ou não cobrar consultas na odontologia?
- Programas de fidelização de clientes
- etc



N – Nome, Marca e Atividades Comerciais

A trilha “N” é de Entrega, e se refere a tudo que está relacionado com a criação da reputação/nome/ marca e atividades comerciais.

Pensar nesta trilha inclui:

- Posicionamento de mercado
- Macro estratégia
- Riscos percebidos pelo cliente
- Escolha de mídias para cada caso
- Google (SEO)
- Facebook, Instagram e outras redes sociais
- Construção de web site que funcione
- Identidade visual
- Material de comunicação
- Uso de WhatsApp por profissionais de saúde
- Como receber mais indicações de clientes
- Negociação e vendas
- Taxa de Conversão de Orçamentos
- Parcerias 3G
- Marketing pessoal
- etc

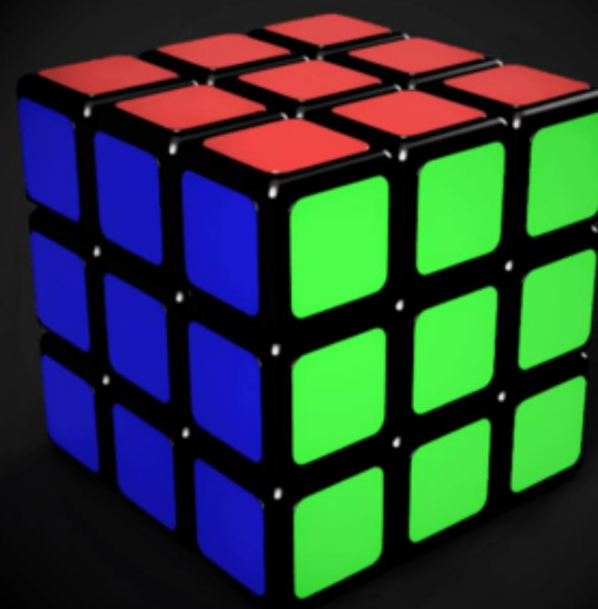


O – Organização / Planejamento

A trilha “O” é de Organização, e se refere a tudo que está relacionado com questões legais, administrativas, de planejamento etc

Pensar nesta trilha inclui:

- Organização geral da clínica
- Organograma
- Modelos de Governança Corporativa
- Planejamento Estratégico
- Plano de Ação com priorização
- Controle de prontuários
- Como proteger-se judicialmente
- Termo de Consentimento Livre e Esclarecido - TCLE
- Software de gestão (ERP)
- Provisões financeiras na clínica
- 5S na clínica
- Valuation
- etc



Como o **PLENO** virou um curso?

A Tomaz possui cursos de diversos tipos, formatos e tamanhos. Certa vez, houve uma turma especial em Goiânia com 5 meses. Um aluno que se destacou muito foi Dr. Henrique Taniguchi, cirurgião-dentista de renome na região.

Cerca de um ano depois, Dr. Henrique foi novamente aluno do Prof. Plínio Tomaz na 1ª turma do **MBA em Gestão de Clínicas Médico-Odontológicas**, uma especialização *lato sensu*, com 18 meses de duração, que o Prof. Plínio coordena junto a uma universidade de Goiânia, desde 2012.

O MBA ainda não havia chegado ao fim, quando Dr. Henrique contratou a Consultoria Master da Tomaz para a clínica da qual é sócio, e passaram a conviver durante 12 meses desenvolvendo este projeto, que foi muito bem sucedido.

Paralelamente a isso, Dr. Henrique continuou sua dedicação aos estudos de gestão e negócios, tendo feito diversos cursos no Brasil e no exterior.

Com o Dr. Henrique tendo visto e experimentado o método **PLENO** sendo aplicado em sua clínica, com resultados extraordinários, e com a amizade que haviam construído neste período, passou a insistir com o Prof. Plínio que ensinasse o método a muitos outros colegas de todo o país, fazendo isso de modo online.

Assim, reuniram-se e decidiram montar – juntos – um curso online extremamente completo, acrescentando tópicos e temas de tudo que Dr. Henrique também havia aprendido em sua própria jornada de desenvolvimento.

Assim nascia, em 2017, a 1ª turma do curso online **Método PLENO Odontologia**.

Estrutura do curso

O curso “**Método PLENO Odontologia**”, o mais completo curso de online gestão e marketing para a odontologia em língua portuguesa do mundo, possui mais de 120 aulas, com cerca de 30 horas de conteúdo de gestão e marketing, com tudo aquilo que você precisa para dar os primeiros passos na gestão de seu consultório e já alcançar excelentes resultados práticos.

De tempos em tempos, novas aulas, aulas bônus e anexos (planilhas, pdf, ebook etc) são acrescentados ao curso.

O curso está dividido em 6 Módulos:

Módulo 0 - Orientações

Módulo 1 - Introdução/Primeiros Passos

Módulo 2 - "O" Organização / Jurídico / Planejamento

Módulo 3 - "P" Pessoas e Talentos

Módulo 4 - "L" Lucratividade e Produção

Módulo 5 - "E" Entrega e Gestão da Qualidade

Módulo 6 - "N" Nome / Marca / Marketing / Comercial

Depoimentos

"Tripliquei meu faturamento!"

— Alcidez Tavares

*"Eu passei muitos anos de minha vida errando na forma de pagar os dentistas que trabalhavam para mim. Hoje vejo quanto dinheiro perdi com isso e por não saber definir meus preços. O PLENO me mostrou estes erros e **como resolver tudo isso de modo simples** Nem me imagino mais fazendo as coisas que fazia antes do curso"*

— Fátima Maria Azevedo

*"Tem uma Maria Paula antes e outra depois do curso. **Ele mudou a forma como eu vejo as coisas no consultório**".*

— Maria Paula Pinto

*"**Me arrependi de não ter feito o curso antes.** Quanto tempo perdi pelo preconceito de fazer cursos online?!"*

— Fabrícia Monteiro

Depoimentos

"Já tinha feito outros cursos de gestão online, mas sem dúvida, este foi o **melhor e mais completo!!!**"

— Nicole Antero

"Espetacular... **transformador**... Sou outra pessoa!!!"

— Patrícia Toledo

"Gostaria de parabenizar o prof Plínio e o prof Henrique pela **maravilhosa experiência** do curso. Fiquei ainda mais entusiasmado quando, logo de início, me deparei com gente com o mesmo propósito que eu na turma".

— Eduardo Patera,

"Contagiante!! **Incontáveis mudanças e benefícios** que levarei para sempre"

— Patrick Santana

"Obrigada por me ajudarem apresentando **um novo caminho**, em um momento tão difícil e decisivo de minha vida profissional."

— Márcia Zambeli

Depoimentos

"Foi **muito divertido** participar do **Jogo do Almirante**. A gente aprende e se desenvolve e nem percebe. Adorei ser condecorada 'Almirante' no evento ao vivo que teve em Goiânia!"

— Ana Paula Simon

"Entrei sem grandes expectativas, achando que poderia ser mais um curso entre tantos que já fiz. Mas estava errado. **Cada aula era uma 'paulada' na cabeça**. Tive que assistir mais de uma vez boa parte delas, para absorver tudo que estava ali colocado pelos professores. Gratidão!!!"

— Fabio Antunes

"O curso foi espetacular, mas o que mais me chamou a atenção, foi o cuidado que os professores tem a gente. Ambos são **incrivelmente disponíveis**".

— Eduardo José

"Penso que **este curso deveria ser obrigatório** para que todo colega fizesse antes de montar um consultório!"

— Raimundo Cândido

Jogo do Almirante

Comparamos a sua jornada de transformação com uma viagem de navio a um novo e desejado destino. Deixar seu “barco” à deriva, ou deixa-lo seguir conforme a “sorte” dos ventos (que podem ser fortes e favoráveis, mas as vezes também podem ser altamente contrários e desfavoráveis, como provavelmente já constatou na vida prática), não faz mais sentido para um profissional que já entende que precisa aprender a empreender e a fazer gestão de modo efetivo.

Usamos esta metáfora para propor um jogo onde um aprendiz de gestão (Marinheiro) vai se tornar alguém que domina o assunto (Almirante), mediante um “passo a passo” bem definido.

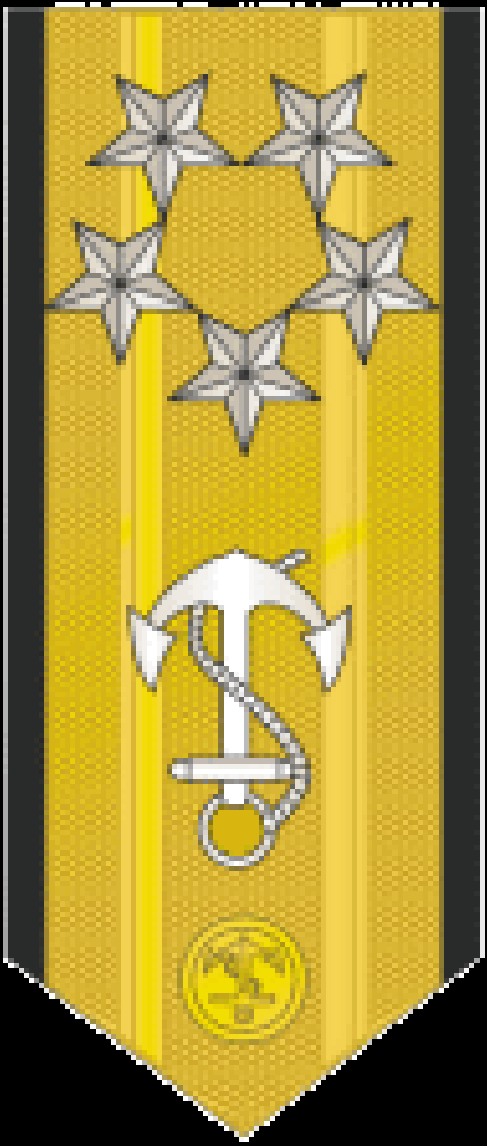
O **Jogo do Almirante** é uma forma lúdica e divertida de ajudar os alunos a implantarem as ações propostas ao longo do curso. O **método PLENO possui cerca de 250 a 300 ações que podem ser implantadas**, dependendo de quanto desdobramento faz de cada aula e de seus insights, mas **no jogo, selecionamos as 80 ações indispensáveis para levar o aluno a seu próximo nível profissional**, bem acima do que está hoje!

Pelo jogo, um Almirante é aquele que comprovou ter realizado as 80 tarefas essenciais nesta jornada, definidas pelas 80 casas do jogo.

Embora a participação no jogo não seja obrigatória, o fazer ativamente, com todo seu empenho e coração, tem gerado resultados extraordinários a outros que já experimentaram! Além disso, avançar no jogo ainda dá prêmios e bônus exclusivos para quem vence as tarefas e desafios propostos.

A dinâmica do jogo é explicada aos alunos 30 dias após sua entrada no curso.

Jogo do Almirante



Quem é Plínio Tomaz

- Cirurgião-dentista, pós graduado em Marketing, mestre em Boodontologia, Master em Inovação e Empreendedorismo, Especialista em Administração Hospitalar e em Saúde Pública. Também cursou Macroeconomia na Columbia University (EUA), Gestão do Relacionamento com Cliente na Harvard Business School (EUA) e Propelling Inovation na Babson College (EUA), além de formações em Coaching, PNL – Programação Neurolinguística e em Hipnose Clássica.
- É Coordenador e professor do MBA em Gestão de Clínicas Médico-Odontológicas da FASAM.
- Autor de diversos livros sobre gestão e marketing em saúde, dentre os quais o best seller “Marketing para Dentistas” (5ª ed., com mais de 18 mil exemplares vendidos) e “Consultório-Empresa” (2ª ed., com quase 8 mil exemplares vendidos), dentre outros.
- Em sua trajetória profissional atuou como executivo de diversas empresas do setor saúde, como Quality-Dent Assistência Odontológica, Fundação CESP, Boston Medical Group, TransFix, entre outras.
- É fundador e Diretor da TOMAZ Gestão e Marketing, uma das mais importantes e consagradas empresas de consultoria, treinamento e pesquisas no setor saúde da América Latina, com atuação em todo o território brasileiro, além de Uruguai, Paraguai, Chile, Colômbia e México.
- Como consultor, já ministrou palestras e treinamentos para mais de 13 mil alunos e já ajudou a mais de 2 mil clínicas e profissionais da saúde a alcançarem melhores resultados!

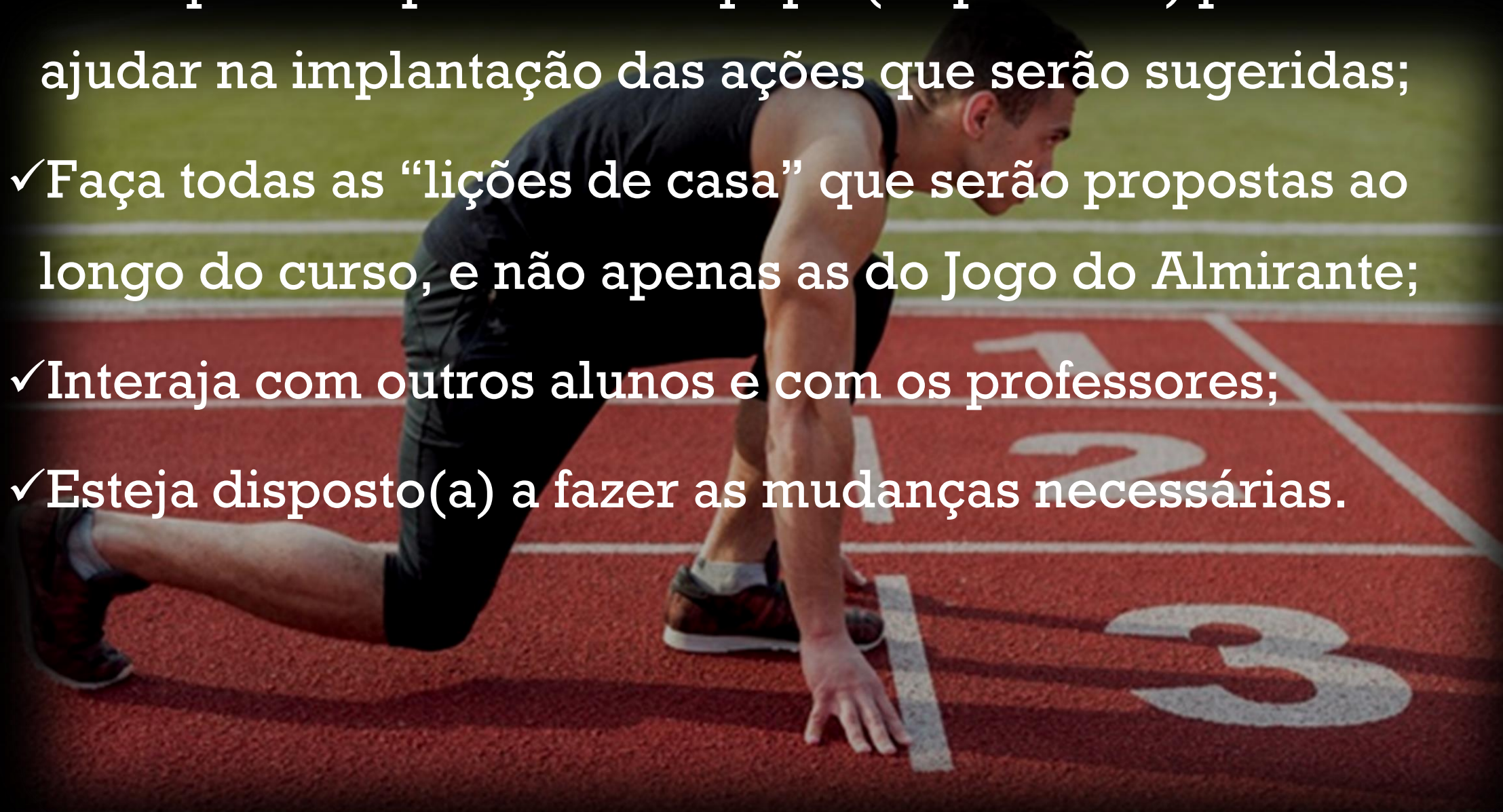
Quem é Henrique Taniguchi

- Cirurgião-dentista especialista em Cirurgia Buco Maxilo Facial pela USP/SP, Mestre e especialista em Implantodontia pela SLM/SP.
- É Certificado do Colégio Brasileiro de Cirurgia como o melhor aluno de Cirurgia durante toda a Graduação. Também é certificado pelo curso de Imersão em Reconstrução Peri-Implantar pela ABO-GO.
- Fez o MBA em Gestão de Clínicas Médico-Odontológicas da FASAM, MBA em liderança, Coaching e Consultoria pela UNICAPS/Condor Blanco e MBA em liderança e Gestão Organizacional pela Franklin Covey.
- Possui também cursos de liderança e Coach, inclusive é Master Coach. Realizou formações no Brasil, Chile e Londres, onde fez a imersão sobre liderança e PNL pelo Instituto Tony Robbins.
- É professor de Especialização de Implante e professor em Estágio Externo na área de Cirurgia e Implantodontia no último ano da Graduação em odontologia em Goiânia/GO.
- É sócio-fundador da CCO – Centro de Cirurgia Oral, uma das mais importantes e destacadas clínicas especializadas em cirurgias da Grande Goiânia, atraindo pacientes de todo o Goiás, com a impressionante marca de mais de 28 mil clientes atendidos.
- Também é formado em Direito pela PUC/GO e obteve o registro na OAB em 2000. No entanto, depois optou por seguir a paixão pela odontologia e não segue mais a prática do direito.

Requisitos por parte do aluno

O sucesso do curso está profundamente ligado à atuação conjunta e em sintonia entre o aluno. Para que consiga os melhores resultados, é fundamental que você:

- ✓ Dedique tempo e energia ao longo dos 12 meses;
- ✓ Esteja focado(a) no seu projeto e objetivos, sem distrações que possam competir com sua atenção;
- ✓ Dedique uma pessoa da equipe (se possível) para te ajudar na implantação das ações que serão sugeridas;
- ✓ Faça todas as “lições de casa” que serão propostas ao longo do curso, e não apenas as do Jogo do Almirante;
- ✓ Interaja com outros alunos e com os professores;
- ✓ Esteja disposto(a) a fazer as mudanças necessárias.



Benefícios

- ✓ Maior visão empresarial da clínica;
- ✓ Melhor posicionamento de mercado (ganho de marca/ branding);
- ✓ Melhoria na organização geral da clínica;
- ✓ Tomada de decisão com visão estratégica e indicadores reais;
- ✓ Melhoria nos processos internos e ganho em produtividade;
- ✓ Aumento no volume de pacientes, ticket médio, *upselling* etc;
- ✓ Maior integração e engajamento da equipe;
- ✓ Economia com redução de gastos e otimização de recursos;
- ✓ Muitas outras...





Método

PLENO
ODONTOLOGIA

P

PESSOAS

Gestão de pessoas,
Motivação de equipe,
Entre outros.

L

LUCRATIVIDADE

Finanças, Indicadores de
performance, Cálculo de
preço, Entre outros.

E

ENTREGA

Gestão da qualidade,
Encantamento do cliente,
Relacionamento com o
cliente, Entre outros.

N

NOME

Marketing em vendas,
Atração e Fidelização de
clientes, Entre outros.

O

ORGANIZAÇÃO

Contratos, Prontuários,
Processos internos,
Organograma, Entre outros.

CURSO ONLINE



@plenoodontologia

www.plenoodontologia.com.br

Tomaz Gestão e Marketing



Uma das maiores empresas de consultoria especializada em negócios de saúde da América Latina.

A quem atendemos...

- **CORPORAÇÕES** (Hospitais; Operadoras de planos de saúde, Indústria de Equipamentos, insumos e medicamentos; Franquias etc)
- **CLÍNICAS** (profissionais de saúde, clínicas, laboratórios, radiologias, academias, outros serviços de saúde e beleza)
 - Micro ou pequenas empresas com foco em saúde, estética e bem estar;
 - Desde uma empresa recém inaugurada a uma que está no mercado há 20 anos.

O que fazemos

✓ CONSULTORIA

Orientações especializadas sobre áreas de negócios: organização geral, gestão de pessoas, finanças, vendas, marketing, etc

✓ CAPACITAÇÃO

Treinamentos abertos ou *in company* sobre gestão, marketing e negócios em geral

✓ PESQUISAS

Pesquisas mercadológicas, de campo e internas, inclusive sob encomenda (personalizadas)

Alguns de nossos diferenciais

- ✓ Consultores com grande experiência na área da saúde;
- ✓ Experiência com todos os perfis e portes de clínicas e empresas;
- ✓ Soluções práticas e em conformidade com a realidade de cada caso;
- ✓ Atuação em toda América Latina;
- ✓ Mais de **2 mil clientes de consultoria** atendidos com sucesso;
- ✓ Mais de **13,5 mil alunos** já passaram em nossas palestras e cursos;
- ✓ Produção própria de conhecimento de mercado e indicadores, com pesquisas realizadas em todo o país, monitorando o mercado de saúde brasileiro.

**Quero começar
minha jornada de
aprendizado
agora mesmo:**

<https://www.plenodontologia.com.br/matricula>



Contatos



www.tomazmkt.com.br



contato@tomazmkt.com.br



(11) 3151-3700 / 3129 8919



(11) 95551 3463

