

AULA
4

SIS[®]
Consultoria
www.sisconsultoria.net

**FERRAMENTAS PRÁTICAS PARA
SUA CLÍNICA**



FERRAMENTAS PRÁTICAS PARA SUA CLÍNICA

Hoje vamos conhecer 3 ferramentas extremamente importantes para praticarmos em nosso negócio. Chamamos a sua atenção para o CHA.

CHA

C - CONHECIMENTO

H - HABILIDADE

A - ATITUDE



Somente a intersecção destes três comportamentos que nos fazem ter sucesso.

Eu preciso ter CONHECIMENTO teórico e prático de determinado negócio, mas além de saber, eu tenho que ter HABILIDADE, ser bom naquilo que faço. Porém, de nada adianta estes dois se eu não tiver a ATITUDE, ou seja, querer fazer algo.

EM QUAL DOS TRÊS VOCÊ É BOM?



Vamos aos outros conceitos e ferramentas que veremos em nossa aula 04:

Fonte: Albert Humphrey

	AJUDA	ATRAPALHA
INTERNA (organização)	FORÇA	FRAQUEZA
EXTERNA (ambiente)	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS

FERRAMENTAS PRÁTICAS PARA SUA CLÍNICA

S ANÁLISE SWOT OU FOFA

Esta análise determina os nossos pontos **Fortes**, **Oportunidades**, pontos **Fracos** e **Ameaças**.

Os pontos **FORTES** determinam as características relevantes do seu negócio que te posicionam em um mercado competitivo para ganhar a batalha; para apresentar algo que o cliente reconheça como diferencial. É uma variável controlável por você, por nós.

OPORTUNIDADES são variáveis que não conseguimos controlar e sim somente observar, analisar e reconhecer. É o que o ambiente em volta do seu negócio te oferece.

Já nos pontos **FRACOS**, não tenha medo de reconhecer os 'gargalos' do seu negócio.

As **AMEAÇAS**, nós também não controlamos, mas se refere aos riscos que o mercado oferece ao nosso negócio.

S **IMPORTANTE LEMBRAR, QUE TODOS OS NOSSOS PONTOS FRACOS DEVEM SER TRABALHADOS PARA SE TORNAREM PONTOS FORTES.**

S **AS AMEAÇAS PRECISO CONHECER E TRAÇAR ESTRATÉGIAS PARA ME DEFENDER DELAS.**

S **AS OPORTUNIDADES EU PRECISO APROVEITAR.**



Aqui é onde perdemos tempo reclamando e não conseguimos enxergar as oportunidades.

FERRAMENTAS PRÁTICAS PARA SUA CLÍNICA

Fica a Dica!



Aqui recomendamos um livro que aborda a seguinte discussão:

QUEM TEM SUCESSO É FELIZ OU QUEM É FELIZ TEM SUCESSO?

E AÍ JÁ FICA SUA PRIMEIRA TAREFA, E NA PRÓXIMA AULA DISCUTIMOS ISSO!

Agora, vamos a segunda ferramenta de gestão para nos ajudar a executar tudo aquilo que planejamos. Então pensa comigo, neste quadro abaixo, para cada tarefa a ser executada.

Método dos 5W2H

Fonte Origem: Japão

5W	WHAT	O QUE?	Que ação será executada?
	WHO	QUEM?	Quem irá executar a ação?
	WHERE	ONDE?	Onde será executada a ação?
	WHEN	QUANDO?	Quando a ação será executada?
	WHY	POR QUÊ?	Por que a ação será executada?
2H	HOW	COMO?	Como será executada ação?
	HOW MUCH	QUANTO?	Quanto custará a ação?



Aqui, além de recursos financeiros, importante pensar em outros custos que esta ação envolverá: tempo, atenção, pessoas, etc.

SIS
Consultoria

FERRAMENTAS PRÁTICAS PARA SUA CLÍNICA

Lembre-se: toda tarefa delegada é necessário ter CONTROLLER, e isso significa acompanhar os processos na intenção de melhorá-los. Sempre no QUEM VAI FAZER será necessário o seu acompanhamento.

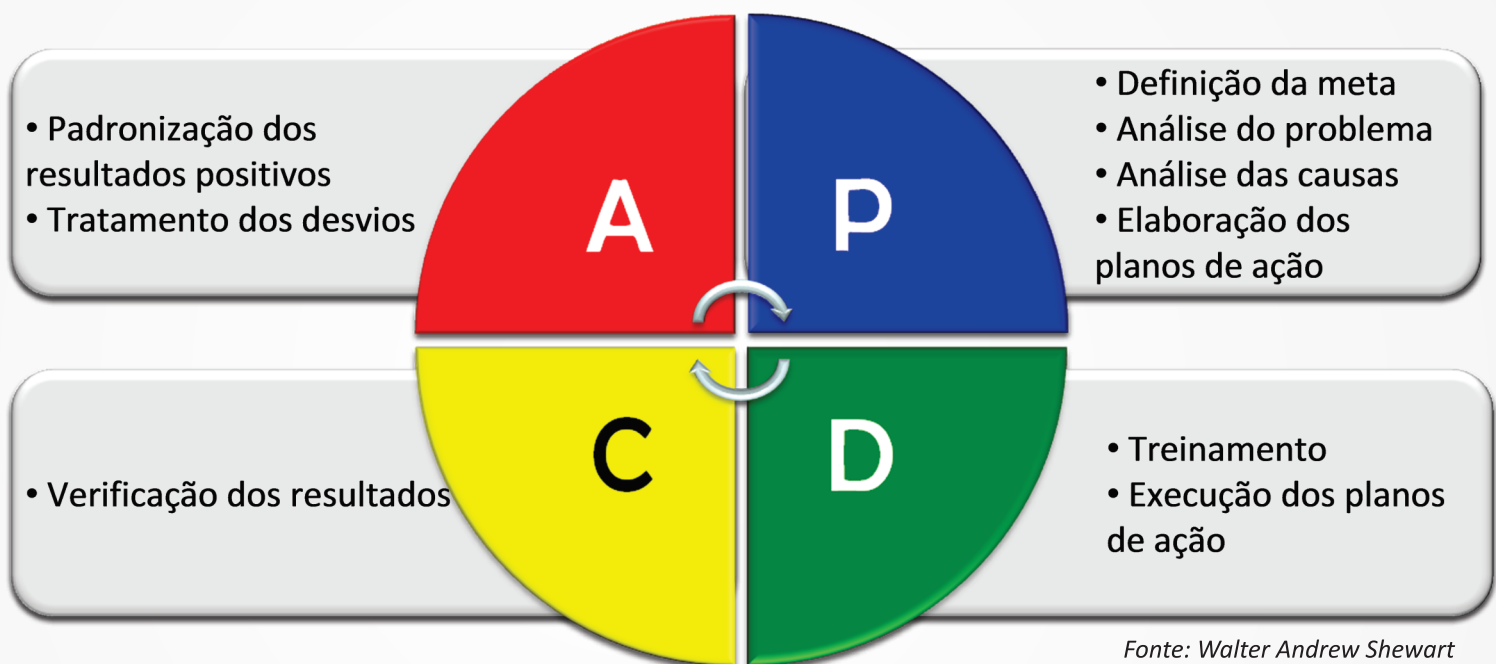
TODA TAREFA A SER EXECUTADA TEM QUE TER:

Início

Meio

Fim

➤ A TERCEIRA E ÚLTIMA FERRAMENTA QUE VAMOS CONHECER, CHAMA-SE PDCA



➤ REPETIÇÃO GERA PADRÃO

Isso significa fazer várias vezes alguma coisa, treinar até ficar bom naquilo que executo.

VAMOS ÀS TAREFAS?

FERRAMENTAS PRÁTICAS PARA SUA CLÍNICA

TAREFA 01

RESPONDER:

**S QUEM TEM SUCESSO É FELIZ OU
QUEM É FELIZ TEM SUCESSO?**

TAREFA 02

S DESENVOLVER UM FOFA PARA O SEU NEGÓCIO

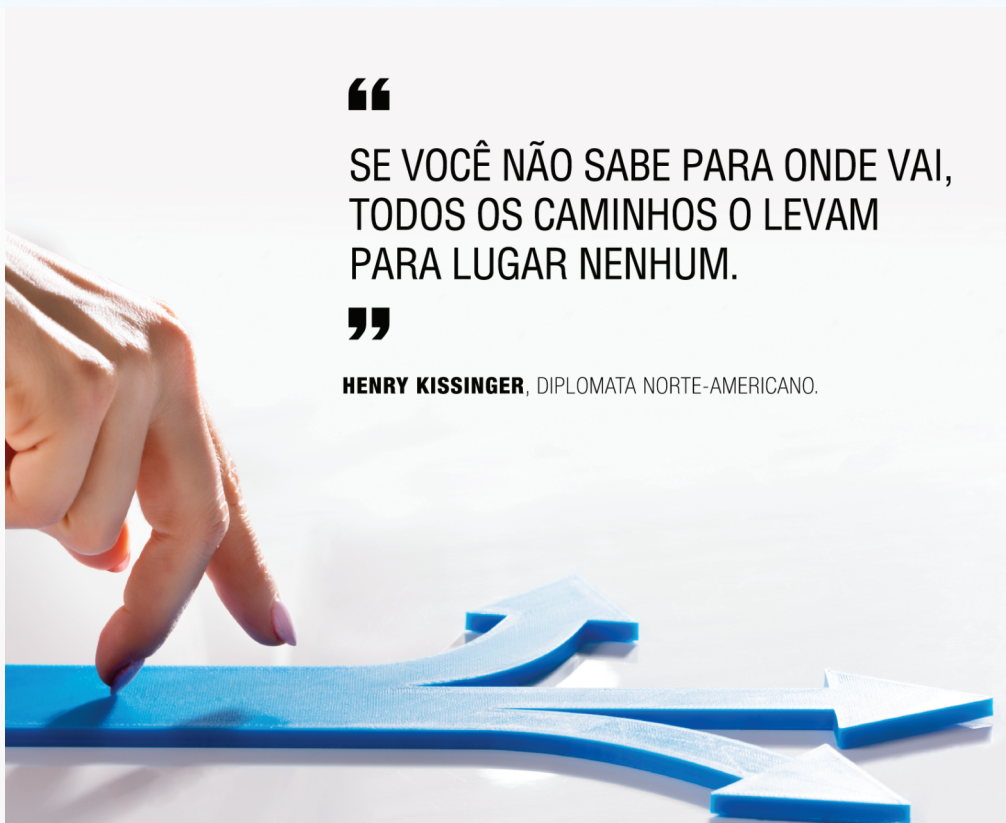
(Descrever os pontos fracos e fortes e também as ameaças e oportunidades do seu negócio)

“

SE VOCÊ NÃO SABE PARA ONDE VAI,
TODOS OS CAMINHOS O LEVAM
PARA LUGAR NENHUM.

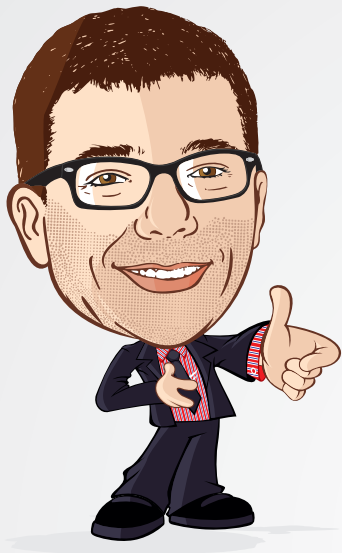
”

HENRY KISSINGER, DIPLOMATA NORTE-AMERICANO.



SIS[®]

Consultoria



A SIS é uma empresa que ao longo destes mais de 25 anos de mercado se preocupa com a excelência dos serviços prestados, mas não só. Nos preocupamos em escutar de você no que podemos te ajudar!

Hoje, a nossa empresa movimenta uma série de ferramentas para ajudar o seu negócio crescer!

COMPROMISSO QUALIDADE ÉTICA HUMANIZAÇÃO

Análise Financeira e Gestão de Custos

Equipe de Alta Performance

Headhunter | Caçador de Talentos

Investimento no Mercado Financeiro

Como Montar Meu Consultório?

Estratégias para Captação de Clientes

Identidade Visual

Plano Estratégico de Negócio

É assim que se faz negócio





Rua Dom José Lázaro Neves, 135 | Centro | Assis.SP



18 3324-6374



sis.consultoria



sisconsultoria.marketing



www.sisconsultoria.net



SIS Consultoria