
Segredos de Marketing e Vendas dos Dentistas de Sucesso

Estratégias práticas para transformar a sua clínica numa referência — com mais pacientes e melhores resultados.

Ser um excelente clínico não garante que a sua clínica prospere. Saber comunicar o seu valor, sim.

SOBRE O CURSO

A maioria dos médicos dentistas nunca recebeu formação em marketing ou vendas. E no entanto, todos os dias tomam decisões que impactam diretamente o posicionamento, a captação e a fidelização de pacientes — muitas vezes sem as ferramentas certas para o fazer de forma estratégica. Este curso traduz anos de experiência em estratégias concretas e aplicáveis ao contexto específico de clínicas e consultórios. Sem jargão de marketing — apenas métodos que funcionam no terreno.

PARA QUEM É ESTE CURSO

Médicos dentistas que querem atrair mais pacientes sem depender apenas de referências boca a boca.
Proprietários de clínica que sentem que investem em marketing sem retorno mensurável.
Profissionais que querem aprender a comunicar o valor dos seus tratamentos de forma ética e eficaz.
Equipas clínicas que precisam de melhorar a apresentação de planos de tratamento e a aceitação por parte dos pacientes.

O QUE VAI APRENDER

Posicionamento estratégico: como definir e comunicar o que torna a sua clínica única no mercado.
Marketing digital para clínicas: redes sociais, Google, conteúdo — o que realmente gera pacientes.
Funil de captação: como transformar seguidores e contactos em pacientes reais na cadeira.
Apresentação de planos de tratamento: técnicas de comunicação que aumentam a taxa de aceitação.
Métricas que importam: como medir o retorno de cada ação de marketing e vendas.
Fidelização e referência: sistemas que transformam pacientes satisfeitos em embaixadores da sua clínica.
Casos práticos: exemplos reais de estratégias aplicadas com resultados concretos.

SOBRE O PROFESSOR

Fernando Augusto da Silva

Marketing e Vendas · Pós-graduação em Marketing Management (IPAM Lisboa) · Administração de Empresas (FGV)

Formador especializado em marketing para clínicas dentárias

Fernando Augusto da Silva é especialista em marketing e vendas aplicados à área da saúde, com pós-graduação em Marketing Management pelo IPAM Lisboa e em Administração de Empresas pela FGV. A sua carreira é inteiramente dedicada a ajudar clínicas e consultórios odontológicos a crescer de forma sustentável.

Fundador do projeto OdontoVendas Pro, Fernando combina experiência em formação empresarial com conhecimento profundo do mercado da medicina dentária, oferecendo estratégias que são tão práticas quanto eficazes.

PORQUÊ ESTE CURSO

O melhor marketing para um dentista não é parecer melhor do que é. É fazer com que o mercado perceba o valor que já entrega — e transformar esse valor em crescimento.

Não vai aprender apenas teoria. Vai adquirir um sistema de trabalho que pode aplicar amanhã, no seu consultório, com impacto real nos seus resultados.

Inscriva-se agora e aprenda a fazer da sua excelência clínica um motor de crescimento.

Vagas limitadas. Formação exclusiva Dental Vortex.

DENTAL VORTEX

Conhecimento estruturado para decisões clínicas de alto nível.

