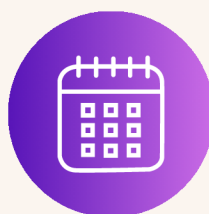


2026 - SALVADOR - BA



CRONOGRAMA GESTÃO



Associação Brasileira de
Cirurgia Plástica Estética



17 de Setembro
QUINTA-FEIRA

 SALA BONFIM

MÓDULO 1 — O NOVO MERCADO E O NOVO GESTOR		
 Horário	 Palestrante	 Tema
08:00 - 08:30	Eduardo Ferro Presidente BAPS Márcio Walace Coordenador Gestão BAPS Jonatas Pinheiro Coordenador Gestão BAPS	O Futuro da Gestão em Cirurgia Plástica Começa Agora
08:30 - 09:10	Leonardo Felice Cirurgião Plástico	Panorama da IA na Gestão da Clínica, o Que Já Funciona e Por Onde Começar
09:10 - 09:50	Luís Eduardo Barbosa Coordenador Científico Geral BAPS	Como a IA Está Economizando Horas de Trabalho e Aumentando o Lucro das Clínicas
09:50 - 10:00	Moderador + Palestrantes	Hot Seat
10:00 - 10:30	Coffee Break	
10:30 - 11:10	Adriana Santana Empresária	Como Liderar Equipes de Alta Performance na Era da Geração Z
11:10 - 12:00	Coordenadores + Monitores	Aprenda a Criar Prompts que Trabalham por Você
MÓDULO 2 — CRESCIMENTO, POSICIONAMENTO E AQUISIÇÃO		
 Horário	 Palestrante	 Tema
12:00 - 12:30	Heloise Manfrim Diretora Administrativa Financeira	Como Posicionar Sua Clínica Para Atrair Pacientes de Alto Valor
12:30 - 13:00	Márcio Walace Coordenador Gestão BAPS Bárbara Correa CEO e Dermatologista	O Que Realmente Funciona no Marketing Médico em 2026
13:00 - 14:00	Almoço	
14:00 - 14:20	Ícaro Samuel Diretor Planejamento BAPS	Onde Estão os Pacientes Hoje? Os Canais Que Mais Geram Crescimento
14:20 - 14:50	Enzo Paixão Empresário	Meta Ads e Google Ads: O Que Ainda Dá Resultado e o Que Parou de Funcionar
14:50 - 15:10	Liziane Peduti Gestora	Do Zero ao Sucesso: Os Bastidores de Uma Clínica que Deu Certo
15:10 - 15:30	Armando Teixeira Cirurgião Plástico	Como as decisões do Médico Impactam no Seu Faturamento e na Qualidade de Atendimento
15:30 - 16:00	Coffee Break	
16:00 - 16:40	Coordenadores + Juliana Pego Concierge	Descubra os Gargalos que Estão Limitando o Crescimento da Sua Clínica
16:40 - 17:15	Moderador + Palestrantes do Bloco	Consultoria Estratégica Ao Vivo Com Casos Reais
17:30 - 23:00	Festa BAPS	

18 de Setembro
SEXTA-FEIRA

 SALA BONFIM

MÓDULO 3 — GESTÃO POR DADOS E ESTRUTURA DE NEGÓCIO		
 Horário	 Palestrante	 Tema
10:00 - 10:40	Roberta Barbosa CEO Clínica	Os Indicadores que Todo Gestor Precisa Acompanhar para Crescer com Segurança
10:40 - 11:10	Márcio Wallace Coordenador Gestão BAPS	Pare de Decidir no Feeling: Como Gerenciar Clínicas Baseado em Dados
	Bárbara Correa CEO e Dermatologista	
11:10 - 11:40	Márcio Wallace Coordenador Gestão BAPS	O Método para Criar Equipes Alinhadas e Produtivas
	Bárbara Correa CEO e Dermatologista	
11:40 - 12:10	Filipe Busato Diretor Institucional	Como Proteger sua Clínica dos Principais Riscos Trabalhistas e Jurídicos
12:10 - 12:40	David Castro Conselheiro Jurídico BAPS	Do Lead ao Pós-operatório: CRM, LGPD e Segurança Jurídica na Prática
12:40 - 13:00	Moderador + Palestrantes do Bloco	Diagnóstico Estratégico Ao Vivo
13:00 - 14:00	Almoço	
MÓDULO 4 — PERFORMANCE, CULTURA E ORGANIZAÇÃO DA CLÍNICA		
 Horário	 Palestrante	 Tema
14:00 - 14:40	Amanda Ferraz Empresária	Como Construir uma Equipe que Entregue Resultado Mesmo Sem Você
14:40 - 15:20	Bárbara Correa CEO e Dermatologista	Como Medir, Cobrar e Desenvolver uma Equipe de Alta Performance
15:20 - 16:00	Juliana Pascutti Gestora Operacional	O Manual Operacional que Toda Clínica de Alto Nível Deveria Ter
16:00 - 16:30	Coordenadores + Monitores	Monte o Painel de Indicadores da sua Clínica na Prática
16:30 - 17:00	Coffee Break	
17:00 - 17:30	Moderador + Palestrantes do Bloco	Os Conflitos que Impedem Clínicas de Crescer (e Como Resolver)
17:30 - 18:00	Amanda Ferraz Empresária	Turismo de Saúde: A Nova Fronteira de Crescimento para Clínicas
MÓDULO 5 — COMERCIAL ESTRUTURADO E CONVERSÃO		
 Horário	 Palestrante	 Tema
18:00 - 18:40	Jonatas Pinheiro Coordenador Gestão BAPS	A Matemática por Trás de Clínicas Altamente Lucrativas
18:40 - 19:00	Hands On	
19:30 - 21:30	Jantar WIPS	

19 de Setembro
SÁBADO

 SALA BONFIM

MÓDULO 5 — COMERCIAL ESTRUTURADO E CONVERSÃO		
 Horário	 Palestrante	 Tema
08:20 - 09:00	Jonatas Pinheiro Coord. Gestão BAPS	O Funil Comercial que Transforma Leads em Pacientes
09:00 - 09:40	Rafael Tatsuo Empresário	O Método para Dobrar sua Conversão sem Aumentar o Número de Leads
09:40 - 10:00	Leonardo Felice Cirurgião Plástico Rafael Tatsuo Empresário + Moderadores	Atendimento que Converte: Simulações Reais com IA
10:00 - 10:30	Coffee Break	
10:30 - 11:00	Moderador + Palestrantes do Bloco	Correção de Casos Reais de Atendimento Ao Vivo
11:00 - 11:30	Claudia Graminha Gest. Comercial/Enfermeira	Como Fechar Mais Cirurgias sem Descontos Desnecessários
11:30 - 12:00	Geisa Ferreira Gestora	Como Realizar Retomada de Orçamentos não fechados
12:00 - 12:30	Claudia Graminha Cirurgião Plástico Geisa Ferreira Gestora + Monitores	Negociação de Alto Nível: Casos Reais na Prática
12:30 - 13:00	Moderador + Palestrantes do Bloco	Consultoria Comercial Ao Vivo: Corrigindo Erros que Custam Milhares de Reais
13:00 - 14:00	Almoço	
MÓDULO 6 — EXPERIÊNCIA, DIFERENCIAÇÃO E ESCALA		
 Horário	 Palestrante	 Tema
14:00 - 14:30	Mariana Debora Personal Brander	A Experiência que Faz Pacientes Indicarem sua Clínica Espontaneamente
14:30 - 15:00	Adriano Peduti Cirurgião Plástico	Como Construir uma Marca que Justifica Honorários Premium
15:00 - 15:30	Coordenadores + Monitores	Saia do Congresso com um Plano de Crescimento para os Próximos 12 Meses
15:30 - 16:00	Palestra Motivacional	
16:00	ENCERRAMENTO	