BAPS
Gestão
Planejando 2027

EXCLUSIVE

27 e 28 NOV
São Paulo - SP

Cronograma

BAPS
Associação Brasileira de
Cirurgia Plástica Estética

Dia 01

27 de novembro de 2026

08:00 | Credenciamento

ABERTURA

08:30 - 08:45	A Importância do Cirurgião se Posicionar Como Empresário ***Dr. Ícaro Samuel*** *(Cirurgião Plástico)*

MÓDULO 1 - TENDÊNCIAS MUNDIAIS

08:45 - 09:35	Além Do Chatgpt: Criando Agentes de IA Para o Dia a Dia Do Cirurgião Plástico e Para o BAPS Gestão ***Dr. Leonardo Felice*** *(Cirurgião Plástico)*
09:35 - 09:55	O Cirurgião Plástico de 2027: O Que Precisamos Mudar Agora ***Dr. Luiz Carlos Carvalho*** *(Cirurgião Plástico)*
09:55 - 10:30	O Futuro da Cirurgia Plástica no Mundo: Tendências Que Vão Impactar O Brasil ***Dr. Márcio Walace*** *(Cirurgião Plástico)*
10:30 - 11:00	COFFEE BREAK
11:00 - 11:30	O Turismo de Saúde Como Nova Fonte de Pacientes ***Amanda Ferraz*** *(Consutora de Negócios FFerraz)*
11:30 - 12:00	IA na Cirurgia Plástica: O que Muda na Consulta, na Clínica e na Relação com o Paciente ***Juliana Frutuoso*** *(Revenue Manager - Telepatia)*

MÓDULO 2 - DADOS

12:00 - 13:00	Pare de Decidir no Feeling: Os Indicadores Que o Cirurgião Precisa Ver Todo Mês ***Roberta Barbosa*** *(CEO da Clínica Apse)*
13:00 - 14:00	ALMOÇO (sugerimos que faça um almoço próximo ao evento para não se atrasar)
13:30 - 14:00	Faturamento Não é Lucro: Os Indicadores Financeiros Que Todos os Cirurgiões Plásticos Precisam Conhecer ***Em Breve***
14:00 - 14:30	Dados de Marketing: O que Devo Saber? (Tráfego Pago + Redes Sociais) ***Enzo Paixão*** *(Empresário da Weshare)*

MÓDULO 3 - CRESCIMENTO, COMERCIAL E RENTABILIDADE

14:30 - 15:20	Como Melhorar o Resultado Comercial: Do Lead à Cirurgia - O Funil Comercial ***Em Breve***
15:20 - 16:10	Como se Preparar Financeiramente e Tributariamente: O Cenário de 2027/Aumentando a Lucratividade ***Em Breve***
16:10 - 16:30	Esteira de Produtos e Possibilidades ***Jonatas Pinheiro*** *(Consutor de Negócios)*
16:30 - 17:00	COFFEE BREAK

MÓDULO 4 - ALÉM DA CIRURGIA PLÁSTICA

17:00 - 17:20	Bloco Cirúrgico Como Unidade de Negócio ***Dr. Andre Eyler*** *(Cirurgião Plástico)*
17:20 - 17:50	A Estratégia do Mix de Procedimentos Rentabilidade, Complexidade, Riscos e Posicionamento. ***Giovana Pacini*** *(CEO Merz)*
17:50 - 18:10	Aumentando a Recorrência com a Cosmiatria ***Dra. Daniela Drumond*** *(Cirurgiã Plástica)*
18:10 - 18:35	Você Tem Uma Clínica ou Criou Um Emprego Para Si Mesmo? ***Heloise Manfrim*** *(Cirurgiã Plástica)*
18:35 - 19:00	Como Construir Um Clínica Que Fatura Mesmo Quando o Cirurgião Está Operando? ***Renata Magalhães*** *(Cirurgiã Plástica)*

Dia 02

28 de novembro de 2026

MÓDULO 5 – MARKETING

08:30 - 08:45	Marketing o Iceberg › ***Dr. Ícaro Samuel*** *(Cirurgião Plástico)*
08:45 - 09:25	Personal Branding? Por Que Ele Deve Estar Alinhado a Estratégia e Posicionamento? › ***Mariana Debora*** *(Personal Brander - Mariana Debora)*
09:25 - 10:05	O Cirurgião Plástico Que Tornou o Posicionamento nas Redes Sociais Como Uma Rotina › ***Dr. Domingos de Paola Neto*** *(Cirurgião Plástico)*
10:05 - 10:45	Tráfego o Aliado da Sua Estratégia › ***Enzo Paixão*** *(Empresário da Weshare)*
10:45 - 11:15	COFFEE BREAK
11:15 - 12:15	Monetizar Conhecimento: Infoprotudos como Fonte de Receita › ***Bruno Choran*** *(CEO - Agencia C2G)*
12:15 - 13:00	Google: Da Busca Tradicional às Respostas da IA: O Papel do Geo na Visibilidade do Cirurgião Plástico. › ***David Willian*** *(Estrategista Digital - David Willian MKT)*
13:00 - 14:00	ALMOÇO

MÓDULO 6 – PLANEJAMENTO 2027

14:00 - 14:30	Como Deixar de Ser o Gargalo da Própria Clínica Decisões Que o Cirurgião Deve Manter e Tarefas Que Deve Delegar › ***Dr. Luis Eduardo Barbosa*** *(Cirurgião Plástico)*
14:30 - 15:00	Hands-On 1: Diagnóstico de 2026 - Análise de Indicadores › ***Jonatas Pinheiro*** *(Consultor de Negócios)*
15:00 - 15:30	Hands-On 2: Definição das Metas de 2027 › ***Dr. Márcio Walace*** *(Cirurgião Plástico)*
15:30 - 16:00	Remunerar e Motivar: Métodos Para Engajar e Remunerar Por Desempenho a Equipe › ***Felipe Patrocínio*** *(Gerente de Projetos - Merz)*
16:00 - 16:30	COFFEE BREAK
16:30 - 17:00	Hands-On 3: Plano De Ação Por Trimestre (Posicionamento, Marketing, Comercial, Equipe e Investimentos) › ***Jonatas Pinheiro*** *(Consultor de Negócios)* ***e Dr. Márcio Walace*** *(Cirurgião Plástico)*

CASOS REAIS

17:00 - 17:30	Espaço Livre Para Troca de Experiências Entre Cirurgiões Plásticos › ***Participantes***
17:30 - 17:40	ENCERRAMENTO › ***Jonatas Pinheiro*** *(Consultor de Negócios)* ***e Dr. Márcio Walace*** *(Cirurgião Plástico)*

Última atualização:
06/11/2026

BAPS Gestão Planejando 2027 EXCLUSIVE 27 e 28 NOV São Paulo - SP

BAPS
Associação Brasileira de Cirurgia Plástica Estética