FERRAMENTAS PARA A SUA CLÍNICA

Plano

Modelo e roteiro para apresentar planos de tratamento

22

Um modelo preenchível, um roteiro de apresentação e 22 mensagens para apoiar a conversa sobre o plano indicado pelo profissional.

Escolha a situação. Adapte ao contexto. Combine o próximo passo.

Wertx | Edição 2 | Novembro de 2026

MODELO / 1 DE 2

Seu plano, organizado.

Preencha com informações aprovadas pelo profissional. O arquivo Plano-modelo-editavel.txt acompanha este PDF para adaptação à sua clínica.

Identificação

Clínica: [nome]
Paciente: [nome]
Data: [data]
Profissional responsável: [nome e identificação]
Referência do plano: [identificação]

O que foi conversado

[Resumo aprovado pelo profissional: necessidade discutida e proposta apresentada.]

Etapas do plano

Etapa 1: [nome, itens e previsão aprovada]
Etapa 2: [nome, itens e previsão aprovada]
Etapa 3: [nome, itens e previsão aprovada]

O que está incluído

Inclui: [serviços e acompanhamento]
Não inclui: [itens e condições relevantes]

MODELO / 2 DE 2

Condições e próximos passos.

Investimento

Total: [valor]
À vista: [condição e total]
Parcelado: [número] x [valor]; total [valor]; [juros, se houver]
Validade comercial: [data real]
Cancelamento e alteração: [documento da clínica]

Dúvidas pendentes

Dúvida: [registro]
Responsável: [nome/setor]
Retorno combinado: [data ou período]
Canal clínico: [contato]
Canal administrativo: [contato]

Se decidir seguir

Próximo passo administrativo: [ação]
Contato da clínica: [canal]

A validade comercial do orçamento não define urgência clínica. Este modelo apoia a apresentação e não substitui os documentos próprios da clínica.

ROTEIRO DA CONVERSA

Apresente com clareza.

01 Retome o contexto

Vou organizar as informações do plano apresentado por [profissional]. Se surgir uma dúvida clínica, encaminho a ele antes da sua decisão.

02 Mostre as etapas

Aqui estão as etapas e o que está incluído. Qual ponto você gostaria de esclarecer?

03 Explique as condições

O investimento total é [valor]. As condições disponíveis são [condições reais].

04 Ouça a dúvida

O que você gostaria de esclarecer antes de decidir?

05 Combine o retorno

Você prefere nos procurar quando terminar de analisar ou quer combinar um retorno em [data]?

ANTES DE APRESENTAR

Uma conferência simples.

- O profissional aprovou as informações clínicas?

- Paciente e versão do plano estão corretos?

- Inclusões, exclusões e investimento estão claros?

- Parcelas e total conferem com as condições autorizadas?

- Há um canal para dúvidas e um próximo passo?

- O ponto pendente e a preferência de retorno foram registrados?

Na conversa

Esclareça a pergunta feita pelo paciente. Não altere o plano clínico para negociar preço. Se a dúvida exigir orientação profissional, encaminhe antes de avançar.

Nas próximas páginas

Escolha entre as 22 mensagens de apoio conforme a situação. São alternativas, não uma sequência de contatos.

MENSAGENS DE APOIO

01 Envio do plano após avaliação

Olá, [nome]. Estou enviando o plano apresentado por [profissional], com etapas, itens incluídos e investimento. Você prefere revisar por aqui ou marcar um momento para esclarecer as dúvidas?

02 Contexto antes do total

Conforme o plano definido por [profissional], estão previstos [etapas e itens aprovados]. O investimento total é [valor], nas condições [condições]. Vou te enviar tudo organizado para consulta.

03 Conferir entendimento

Ficou claro o que está incluído no plano e como as etapas foram organizadas? Se algum ponto ficou confuso, me diga qual e eu te ajudo a encaminhar a dúvida.

04 Explicar o que não está incluído

Para ficar transparente: o plano inclui [itens] e não inclui [itens]. Se houver necessidade de algo diferente, o profissional explica a indicação e a clínica apresenta os valores antes da sua decisão.

05 Dúvida sobre a ordem das etapas

A ordem das etapas foi definida por [profissional]. Posso pedir que ele esclareça o motivo dessa organização e as alternativas possíveis para o seu caso.

MENSAGENS DE APOIO

06 Pedido de dividir o tratamento

Posso levar esse pedido ao profissional para verificar se é clinicamente possível organizar o tratamento em etapas diferentes. Depois disso, conferimos as condições de pagamento.

07 Pedido de retirar um item

Vou encaminhar sua dúvida ao profissional, porque retirar esse item pode alterar o plano. Com a orientação dele, apresentamos as opções e os valores correspondentes.

08 Preferência por uma proposta escrita

Claro. Vou enviar o documento com etapas, itens incluídos, investimento total, condições e contato da clínica. Assim você consegue analisar com calma.

09 Validade real do orçamento

Este orçamento é válido até [data real]. Se você decidir depois, podemos consultar as condições atualizadas. A validade comercial não determina a urgência clínica do tratamento.

10 Próximo passo após aceite

Você confirmou que deseja seguir com o plano [identificação]. O próximo passo é [procedimento administrativo real]. Antes de avançarmos, ficou alguma dúvida sobre os valores ou o agendamento?

MENSAGENS DE APOIO

11 “Está caro”

Entendo. O que mais pesa para você hoje: o valor total, a forma de pagamento ou uma dúvida sobre o que está incluído? Assim consigo te responder de forma mais útil.

12 “Vou pensar”

Claro, [nome]. Você quer analisar com calma ou ficou alguma informação faltando? Se houver uma dúvida, posso ajudar a esclarecê-la.

13 “Vou conversar com meu marido/minha esposa”

Tudo bem. Posso te enviar um resumo com o que está incluído e as condições, para facilitar essa conversa. Você gostaria?

14 “Em outro lugar é mais barato”

Entendo. Para comparar, vale conferir o que cada orçamento inclui, as etapas e o acompanhamento previsto. Posso esclarecer esses pontos no nosso plano.

15 “Tenho medo”

Obrigada por me contar. Essa preocupação merece ser conversada com o profissional antes da decisão. Posso organizar esse esclarecimento para você.

MENSAGENS DE APOIO

16 “Não tenho tempo”

Entendi. Qual é sua principal limitação de agenda? Posso conferir os horários e pedir ao profissional que esclareça a previsão de etapas do plano.

17 “Agora não consigo pagar”

Entendo. Posso explicar as condições já disponíveis. Se este não for um bom momento, podemos pausar a conversa e retomar apenas quando você preferir.

18 “Não tenho certeza se preciso”

Essa é uma dúvida para esclarecer com o profissional que fez a avaliação. Posso pedir que ele explique a indicação e as alternativas antes de você decidir.

19 “Vocês garantem o resultado?”

Não seria correto garantir um resultado individual. O profissional pode explicar os resultados esperados, as limitações e os riscos para o seu caso.

20 “Quero uma segunda opinião”

Tudo bem. Posso orientar como solicitar os documentos do seu atendimento e deixar o orçamento disponível para consulta.

MENSAGENS DE APOIO

21 Retomar pelo ponto combinado

Olá, [nome]. Você comentou que queria analisar [ponto] antes de decidir. Conseguiu avaliar ou ficou alguma dúvida em que possamos ajudar?

22 Retorno em data autorizada

Olá, [nome]. Combinamos de conversar hoje sobre seu orçamento. Ainda é um bom momento para retomarmos?