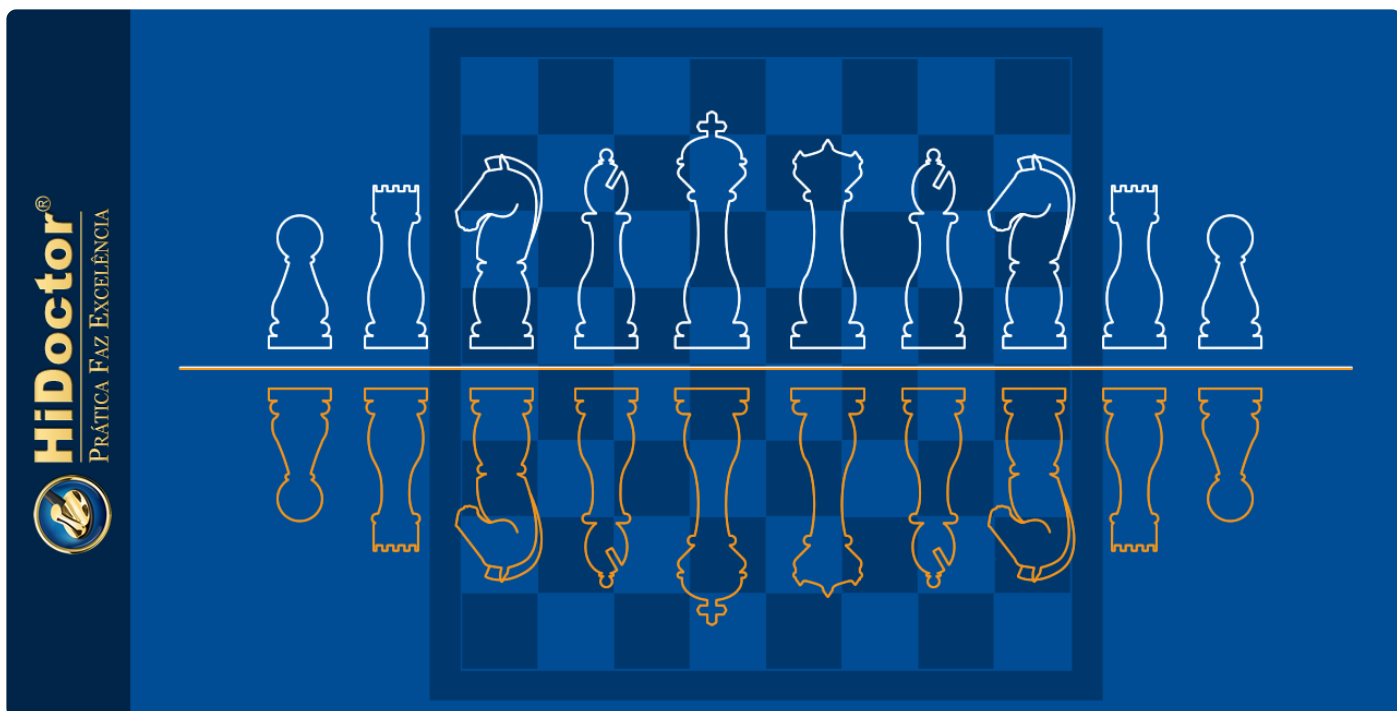


Planejamento estratégico: uma vantagem competitiva duradoura

A pandemia de COVID-19, sem dúvida, atingiu duramente os consultórios médicos. Muitos optaram por fechar o consultório para atendimento a pacientes não urgentes ou seguiram o caminho de colocar a maioria de seus pacientes em consultas por [telemedicina](#). Mas ainda que com adaptações e novas práticas, a medicina não para e, à medida que o mundo obtém uma melhor compreensão do vírus, seu consultório estará novamente ocupado e de volta às atividades normais.

Conseqüentemente, os médicos estão aproveitando a oportunidade da diminuição da carga de pacientes e de menos horas clínicas nesse momento atual para se concentrar nas iniciativas estratégicas de negócios que estavam deixando de lado. Nessa linha, está incluído o planejamento estratégico e, se você não tiver feito um planejamento estratégico nos últimos dois anos, seu consultório está atrasado. O plano estratégico, para ser de valor a longo prazo, deve ser tratado como um processo comercial contínuo. Ele deve evoluir e mudar para refletir as mudanças nas condições do mercado e da indústria.

Como um médico proprietário de consultório, você obviamente está sempre ocupado. Você tem uma lista interminável de tarefas a fazer, um calendário completo e muitas pessoas com quem conversar, fazendo você se perguntar como vai fazer tudo isso. No entanto, à medida que [o consultório cresce](#) e o ambiente da saúde se torna mais complexo, a necessidade de planejamento estratégico se torna maior.



Criar um plano estratégico e pensar estrategicamente não significa fazer mais. Eles se concentram em como você gasta seu tempo, para que você seja mais eficaz em atingir seus objetivos e chegar aonde deseja ir. Dito isto, nenhum consultório médico tem uma quantidade ilimitada de tempo, dinheiro ou recursos humanos. O planejamento estratégico pode ajudá-lo a **aproveitar ao máximo os recursos que possui**, permitindo que você tenha mais prazer em seu trabalho enquanto o faz.

Veja oito razões para reunir sua equipe para uma sessão de planejamento estratégico.

Visão

Você criará uma visão clara do que define o sucesso para você, o que espera alcançar no futuro. Se você não sabe para onde está indo, como vai chegar lá?

Prioridades

Você identificará prioridades a curto e médio prazos. Você não pode fazer tudo ao mesmo tempo; concentre-se no que precisa ser feito agora e faça bem feito.

Alinhamento

Você terá alinhamento e aceitação em relação à **direção e estratégia**. Ter essas conversas fará com que sua equipe deixe de estar *implicitamente* na mesma página para ficar *explicitamente* na mesma página. A clareza energizará toda a equipe.

Identifique desafios

Você criará uma oportunidade para falar sobre os **principais problemas** enfrentados pelos negócios (concorrência, mudança de tendências, etc.). Você quer surfar nas ondas, não ser esmagado por elas. Ser reativo afasta-o de seus planos e desvia seus olhos de seus objetivos.

Direção

Você criará um roteiro claro para o resto da organização. Sua equipe quer saber para onde está indo o consultório e como eles podem contribuir. Uma equipe envolvida é 20% mais produtiva do que uma que é neutra (ou, pior, desmembrada). Sua equipe quer vencer e é assim que você pode ajudá-los.

Comunicação aberta

Você criará espaço para as pessoas compartilharem o que está acontecendo com elas e o que elas querem ver como o futuro da organização. Isso abrirá linhas de comunicação e irá melhorar o trabalho em equipe.

Fortalecimento

Você **capacitará outras pessoas a assumir tarefas** que levarão o consultório adiante. Como proprietário, isso significa menos combate a incêndios e mais foco no que você faz melhor: assistência ao paciente, liderança e execução.

Valores e cultura

Você criará a cultura, os valores e os comportamentos que deseja promover dentro de seu consultório. Quando seus valores estiverem claramente articulados, sua equipe entenderá o que você espera deles no dia-a-dia. Cultura e valores são a cola que mantém um plano estratégico unido.

...

Os consultórios médicos que aplicam consistentemente uma abordagem disciplinada ao planejamento estratégico estão melhor preparados para evoluir à medida que o mercado local muda e à medida que o setor de saúde passa por reformas. O benefício da disciplina que se desenvolve a partir do processo de planejamento estratégico leva a uma melhor comunicação. O planejamento também facilita a tomada de decisões eficaz,

a melhor seleção de opções táticas e leva a uma maior probabilidade de alcançar as metas e objetivos estabelecidas pelo médico.

O planejamento estratégico pode ser um processo desafiador, principalmente na primeira vez que é realizado em um consultório. Com paciência e perseverança, além de um forte esforço de equipe, o plano estratégico pode ser o começo de resultados aprimorados e previsíveis para os negócios. Quando o planejamento estratégico é tratado como um processo contínuo, torna-se uma vantagem competitiva e uma garantia ofensiva da execução diária aprimorada das práticas de negócios.

O planejamento estratégico é o roteiro do seu consultório para alcançar seus objetivos e realizar sua visão de sucesso.



Cadastre-se e receba gratuitamente nossas novidades sobre gestão, tecnologia e prática médica

HiDoctor[®]
PRÁTICA FAZ EXCELÊNCIA

Quero receber

Centralx[®]

Artigo original disponível em:

"Planejamento estratégico: uma vantagem competitiva duradoura " - **HiDoctor**[®]

Blog

Centralx[®]