5 PILARES
da Consulta
Pediátrica
de Valor

Como se destacar, encantar famílias e transformar seu consultório em um **negócio sustentável**.

@polly_nefropediatra

Ser pediatra é cuidar, acolher e orientar — mas também é empreender.

A consulta pediátrica vai muito além do diagnóstico: é uma experiência completa que envolve escuta, conexão e valor percebido.

Neste material, você vai aprender os 5 passos práticos para construir uma consulta de valor – aquela que encanta as famílias, fideliza pacientes e fortalece o seu consultório particular.

MENTORIA
*PEDCLUB

Passo 1

Conexão: comece pelo olho no olho

Os primeiros minutos são essenciais. Evite começar digitando ou olhando para a tela.

- Reserve os 10 primeros minutos apenas para ouvir.
- Use perguntas abertas e empáticas: “Como você tem percebido a evolução do seu filho?”
- Entenda o contexto familiar e emocional.
- Use escalas simples para mensurar comportamentos e adesão (ex.: “De 0 a 10, como está o uso das medicações?”).

A verdadeira consulta de valor começa com escuta ativa e **presença genuína**.

Passo 2

Clareza: traduza a fala técnica em linguagem simples

A família precisa entender o que você explica. Use linguagem **leve e visual**.

- Mostre o raciocínio clínico de forma acessível.
- Use analogias, desenhos ou esquemas simples.
- Uma explicação clara é o primeiro passo para a confiança.

Passo 3

Estrutura: conduza a consulta com método

Tenha um roteiro leve e padronizado, mas **flexível**.

- Roteiro básico: xixi, cocô, sono, alimentação, escola, vacinas, remédios, outros médicos.
- Divida sua explicação em 3 pilares: Diagnóstico, Tratamento e Prevenção.
- Finalize com uma síntese: “O que seu filho tem, o que faremos, e o que você precisa observar em casa.”

Estrutura gera credibilidade e segurança — tanto para o pediatra quanto para a família.

MENTORIA PEDCLUB

Passo 4

Pós-consulta: mantenha o vínculo

A experiência continua após o atendimento.

- Envie **materiais de apoio** ou orientações curtas.
- Use mensagens humanizadas, via email ou whatsapp.
- Mostre-se presente, mesmo fora do consultório.

O **pós-consulta** é o que transforma um atendimento em relacionamento duradouro.

MENTORIA PEDCLUB

Passo 5

Valor: cobre com segurança e posicione seu trabalho

Uma consulta de valor não se mede apenas em minutos, mas em **transformação e experiência**.

- Comunique o diferencial do seu atendimento: tempo, escuta, materiais, programa de acompanhamento.
- Troque “retorno” por “novo encontro” — comunica evolução, não repetição.
- Valor não é preço: é percepção de entrega e confiança.

Cuidar bem e **ser bem remunerado** não são opostos. São partes de um mesmo propósito.

A consulta de valor começa dentro de você.

- Prosperar também é cuidar de você.
- Falar de dinheiro é falar de valor e reconhecimento.
- Seu consultório é o reflexo da sua energia, organização e mentalidade.

MENTORIA *PEDCLUB

Construir uma consulta de valor é o primeiro passo para viver bem da pediatria.

Se você quer aprender a estruturar seu consultório, se posicionar com propósito e aumentar seu faturamento, entre no grupo exclusivo da **Comunidade PedClub**, e desperte seu pontencial em ser pediatra.

ENTRAR AGORA

