



EMENTA OFICIAL · PLATAFORMA DE CURSOS

U-TRAX **Academy** Odonto

Ementa completa dos cursos, trilhas, módulos e aulas — organizada pelo **Método 3x3**, o sistema que estrutura o crescimento de quem vive de atender pacientes.

DOCUMENTO INTERNO · AGOSTO DE 2026

4 TRILHAS · 16 MÓDULOS · 57 AULAS · 12 ISCAS

#FeitoPorQuemFaz

Apresentação

Esta ementa descreve a estrutura pedagógica da **U-TRAX Academy — Odonto**: os três pilares de formação, suas trilhas de aprendizagem, os módulos que as compõem e as aulas de cada módulo. Serve como referência oficial para configuração da plataforma, comunicação comercial e planejamento de produção de conteúdo.

COMO ESTÁ ORGANIZADA

- ▶ **Pilar** — cada um dos três hábitos do Método 3x3.
- ▶ **Trilha** — jornada de aprendizagem dentro do pilar.
- ▶ **Módulo** — bloco temático, com ementa e objetivos.
- ▶ **Aula** — unidade mínima de conteúdo.
- ▶ **Isca** — aula-degustação gratuita que converte para o curso.

NÚMEROS DA PLATAFORMA

Pilares de formação	3
Trilhas de aprendizagem	4
Módulos	16
Aulas	57
Isclas (aulas-degustação)	12

Método 3x3

O Método 3x3 é a espinha dorsal de toda a plataforma U-TRAX. Ele parte de uma constatação simples: todo gargalo de uma clínica cai em um de três lugares. Ao trabalhar esses três hábitos de forma estruturada, cada um gera um benefício direto e mensurável, levando ao faturamento maximizado.

OS 3 HÁBITOS QUE TRANSFORMAM



OS 3 BENEFÍCIOS QUE GERAM VALOR



Três hábitos, três benefícios, **um resultado**: uma clínica que cresce com previsibilidade em vez de depender da sorte. É assim que o dono deixa de ser só quem atende e passa a comandar um negócio.

COMO USAR ISTO NA JORNADA DE CURSOS

- | | | |
|--|---|--|
| <p>1</p> <h3>Diagnostique</h3> <p>Identifique qual dos três hábitos é o seu maior gargalo hoje.</p> | <p>2</p> <h3>Aplique</h3> <p>Cada trilha se conecta a um hábito. Siga os módulos e implemente.</p> | <p>3</p> <h3>Meça</h3> <p>Acompanhe o benefício. O resultado confirma que o hábito virou prática.</p> |
|--|---|--|

Estrutura Geral da Plataforma

Os três pilares do Método 3x3 organizam toda a jornada. Cada pilar entrega um benefício mensurável e reúne trilhas, módulos e aulas próprios.

Pilar	Curso	Benefício	Trilhas	Módulos	Aulas	Iscas
01	Captação Agenda cheia, todos os dias — do clique à cadeira.	Geração de Demanda	1	4	15	4
02	Vendas & Conversão Cada avaliação em tratamento, cada proposta em decisão.	Faturamento Maximizado	2	8	26	4
03	Gestão Financeira Faturar muito ≠ lucrar muito.	Lucratividade	1	4	16	4

A leitura recomendada segue a ordem dos pilares (Captação → Vendas & Conversão → Gestão Financeira), reproduzindo a cadeia do Método 3x3: gerar demanda, convertê-la em faturamento e transformá-la em lucro.

Captação

Agenda cheia, todos os dias — do clique à cadeira.

BENEFÍCIO: GERAÇÃO DE DEMANDA



O pilar de Captação estrutura a máquina de aquisição de pacientes da clínica. Parte da premissa de que agenda cheia não é sorte, e sim consequência de um sistema multicanal gerenciável e mensurável. O aluno aprende a operar os canais de captação, ler os números que sustentam o investimento e liderar o time responsável pela geração de demanda.

OBJETIVO DO PILAR

Capacitar o gestor a construir e operar um sistema previsível de geração de leads e agendamentos, dominando canais, métricas e a rotina do time de captação.

COMPETÊNCIAS DESENVOLVIDAS

- ▶ Selecionar e operar canais de captação online e offline com eficiência de custo.
- ▶ Interpretar os indicadores de captação (leads, conversão, CPL, CAC, ROI).
- ▶ Estruturar, remunerar e cobrar o time de captação (CRC) e a agência de marketing.
- ▶ Implantar a rotina diária e mensal de acompanhamento comercial da captação.

Trilha I

A Máquina de Pacientes

Percorre a jornada completa da captação — dos canais que geram o lead até a rotina que sustenta o resultado — organizada em quatro módulos progressivos.

M1

Canais que Lotam a Agenda

Aborda a estrutura, a função e a jornada do paciente em cada canal de captação. Apresenta os canais digitais, o marketing de indicação (MGM), as parcerias com empresas locais e os canais offline, capacitando o aluno a montar um mix multicanal coerente com a realidade da clínica.

AULAS — 4

- 1.1 Canais Digitais — Estrutura, Função e Jornada do Paciente
- 1.2 MGM — Indicações Passivas e Ativas
- 1.3 Parcerias com Empresas Locais
- 1.4 Canais Offline — Mídia Tradicional, Fachada Ativa e Ações Externas

M2

Os Números que Pagam a Agenda

Desenvolve a leitura analítica da captação. Trabalha os conceitos de quantidade de leads, taxa de conversão do funil e os custos de aquisição (CPL e CAC), estabelecendo a base para decisões de investimento orientadas a retorno.

AULAS — 4

2.1 Quantidade de Leads — Conceito, Medição e Acompanhamento

2.2 Taxa de Conversão — Eficiência do Funil Comercial

2.3 CPL e CAC — Quanto Custa Conquistar um Paciente

2.4 Retorno sobre Investimento — Leitura de ROI e ROAS

M3

Time de Captação Imbatível

Trata da gestão de pessoas aplicada à captação. Define o perfil do colaborador ideal, o desdobramento de metas, os modelos de remuneração variável da CRC e as campanhas de incentivo em períodos estratégicos.

AULAS — 4

3.1 Perfil do Colaborador Ideal — Descritivo de Cargo e Competências

3.2 Definição de Metas — Como Transformar Objetivos em Resultados

3.3 Remuneração Variável — Como Remunerar a CRC pelo Resultado

3.4 Campanhas de Incentivo em Períodos Estratégicos

M4

Rotina de Captação Blindada

Consolida os hábitos de gestão da captação. Estabelece a rotina de trabalho entre gestor, CRC e agência de marketing, o resumo comercial diário e a reunião mensal de resultados como rituais de acompanhamento.

AULAS — 3

4.1 Rotina de Trabalho — Gestor, CRC e Agência de Marketing

4.2 Resumo Comercial Diário — Captação

4.3 Reunião Mensal de Resultados — Captação

Iscas de Captação

Aulas-degustação gratuitas que apresentam o método e convertem o aluno para o curso completo.

C1 Checklist de Atendimento que Aumenta Seus Agendamentos

C2 MGM na Prática

C3 Como Cobrar Sua Agência de Marketing Digital

C4 Resumo Diário da Captação

Vendas & Conversão

Cada avaliação em tratamento, cada proposta em decisão.

BENEFÍCIO: FATURAMENTO MAXIMIZADO



Enquanto a Captação trabalha o volume de oportunidades, o pilar de Vendas & Conversão trabalha a eficiência: como transformar cada avaliação em tratamento, cada proposta em decisão e cada objeção em fechamento. Estrutura-se em duas trilhas complementares — a engenharia comercial da venda e a jornada clínica da avaliação — com foco em método, repetibilidade e resultado mensurável.

OBJETIVO DO PILAR

Capacitar o aluno a conduzir o processo comercial completo da clínica, da avaliação ao fechamento, elevando taxa de conversão, ticket médio e resgate de propostas por meio de um método replicável.

COMPETÊNCIAS DESENVOLVIDAS

- ▶ Conduzir a venda consultiva pelos quatro pilares: workflow, encantamento, negociação e fechamento.
- ▶ Monitorar e melhorar os indicadores comerciais (comparecimento, conversão, ticket, follow-up, resgate).
- ▶ Estruturar e liderar o time comercial com metas, comissão e campanhas.
- ▶ Padronizar a jornada da avaliação clínica — da recepção à apresentação da proposta.

Trilha I

A Engenharia da Venda

Estabelece o método comercial da clínica: o processo, os números, o time e a rotina que sustentam a conversão de avaliações em tratamentos.



Os 4 Pilares da Venda Consultiva

Apresenta o mapa completo do processo comercial. Percorre o workflow da venda, o encantamento que prepara a decisão, a negociação consultiva sem recurso ao desconto e as técnicas de fechamento.

AULAS — 4

1.1 Workflow Comercial — O Mapa Completo da Venda

1.2 Encantamento que Prepara o Sim

1.3 Negociação Consultiva sem Desconto

1.4 O Fechamento que Não Deixa Escapar

M2**Os Números da Conversão**

Desenvolve a gestão por indicadores do funil comercial: comparecimento e tempo de resposta, taxa de conversão e ticket médio, follow-up efetivo e a taxa de resgate de propostas perdidas.

AULAS — 4

2.1 Comparecimento & Tempo de Resposta

2.2 Conversão e Ticket Médio

2.3 Follow-up que Realmente Fecha

2.4 Taxa de Resgate — Propostas Perdidas

M3**Time Comercial de Alta Performance**

Trata da formação e da liderança do time comercial: perfil do colaborador ideal, definição de metas, remuneração variável orientada a resultado e campanhas de incentivo.

AULAS — 4

3.1 Perfil do Colaborador Ideal — Vendas

3.2 Definição de Metas Comerciais

3.3 Remuneração Variável — Comissão por Resultado

3.4 Campanhas de Incentivo Comercial

M4**Rotina Comercial Blindada**

Consolida os rituais de gestão comercial: a sincronia entre avaliador e comercial, o resumo comercial diário, a reunião mensal de resultados e a identificação das falhas gerenciais mais comuns.

AULAS — 4

4.1 Rotina Avaliador & Comercial em Sincronia

4.2 Resumo Comercial Diário — Vendas

4.3 Reunião Mensal de Resultados — Vendas

4.4 Falhas Gerenciais que Custam Vendas

Trilha II**Da Cadeira ao Sim**

Detalha a jornada clínica da avaliação — quem vende, como a avaliação gera valor e como a proposta se converte em tratamento aprovado.

M1

Quem Vende na sua Clínica

Define os papéis comerciais no atendimento clínico: o dentista avaliador que conduz o diagnóstico com foco em valor e o consultor comercial que sustenta a conversão.

AULAS — 2

1.1 O Dentista Avaliador que Fecha

1.2 O Consultor Comercial que Converte

M2

A Avaliação que Vende Sozinha

Estrutura a avaliação como experiência de venda: recepção e rapport, sondagem de necessidades, investigação clínica e exames, e o briefing que traduz o diagnóstico em proposta de valor.

AULAS — 3

2.1 Recepção, Quebra-gelo e Sondagem

2.2 Investigação Clínica & Exames

2.3 Briefing — do Diagnóstico à Proposta

M3

Da Proposta ao Fechamento

Aborda a apresentação da proposta, o tratamento das objeções mais frequentes na clínica e a migração de convênio para particular como estratégia de valor.

AULAS — 3

3.1 Apresentação de Proposta que Converte

3.2 Objeções — Vencendo o “Vou Pensar”

3.3 Convênio → Particular

M4

Resgate & Reativação

Trata da recuperação de orçamentos parados e do plantão de vendas como mecanismo de reativação de oportunidades não convertidas.

AULAS — 2

4.1 Resgate de Orçamentos Parados

4.2 Plantão de Vendas na Clínica

Iscas de Vendas & Conversão

Aulas-degustação gratuitas que apresentam o método e convertem o aluno para o curso completo.

V1 Paciente Disse “Vou Pensar”?

V2 Plantão de Vendas na Clínica

V3 Convênio → Particular

V4 Orçamentos Parados (Resgate)

Gestão Financeira

Faturar muito ≠ lucrar muito.

BENEFÍCIO: LUCRATIVIDADE



O pilar de Gestão Financeira ensina o dono da clínica a decidir com números. Parte do princípio de que faturamento alto não garante lucro: o resultado vem do controle de caixa, da leitura de indicadores, da separação entre pessoa física e jurídica e dos rituais financeiros que dão previsibilidade ao negócio.

OBJETIVO DO PILAR

Habilitar o gestor a controlar o caixa, interpretar os KPIs financeiros, organizar a governança societária e implantar os rituais de fechamento que sustentam a lucratividade e a previsibilidade da clínica.

COMPETÊNCIAS DESENVOLVIDAS

- ▶ Estruturar e controlar o fluxo de caixa da clínica.
- ▶ Interpretar os KPIs financeiros e identificar onde o lucro está vazando.
- ▶ Separar pessoa física de jurídica e organizar pró-labore e remuneração de sócios.
- ▶ Implantar os rituais de fechamento e reunião financeira.

Trilha I

O Financeiro que Dá Lucro

Percorre a gestão financeira da clínica do caixa ao ritual: fluxo de caixa, indicadores, governança societária e rotinas de fechamento.

M1

Fluxo de Caixa

Estabelece o controle do fluxo de caixa como base da gestão financeira. Aborda o registro de entradas e saídas, o capital de giro e a projeção de caixa como instrumento de decisão.

AULAS — 4

1.1 Fluxo de Caixa na Prática

1.2 Entradas e Saídas sob Controle

1.3 Capital de Giro

1.4 Projeção de Caixa

M2**KPIs Financeiros**

Desenvolve a leitura dos indicadores financeiros: identificação de vazamentos de lucro, margem por procedimento, ponto de equilíbrio e a distinção entre custos fixos e variáveis.

AULAS — 4

2.1 Onde Seu Lucro Está Vazando

2.2 Margem por Procedimento

2.3 Ponto de Equilíbrio

2.4 Custos Fixos e Variáveis

M3**Sociedade e Governança**

Trata da organização societária e da separação patrimonial: pessoa física versus jurídica, pró-labore, remuneração de sócios e de dentistas prestadores.

AULAS — 4

3.1 PF x PJ — Separando os Dinheiros

3.2 Pró-labore

3.3 Remuneração de Sócios

3.4 Remuneração de Dentistas Prestadores

M4**Rotinas e Rituais Financeiros**

Consolida os rituais de gestão financeira: fechamento mensal, reunião financeira, precificação estratégica e controle de inadimplência.

AULAS — 4

4.1 Fechamento Mensal

4.2 Reunião Financeira

4.3 Precificação Estratégica

4.4 Controle de Inadimplência

AULAS - ISCA DESTE PILAR

Iscas de Gestão Financeira

Aulas-degustação gratuitas que apresentam o método e convertem o aluno para o curso completo.

F1 Onde Seu Lucro Está Vazando

F2 PF x PJ (Mistura de Dinheiro)

F3 Margem por Procedimento

F4 Fechamento Mensal

Quadro de Iscas - Status de Produção

Mapeamento das 12 iscas frente ao conteúdo já gravado no MVP, indicando o que reaproveita material existente e o que precisa ser produzido.

Pilar	Cód.	Isca	Gravado no MVP?	Observação
Captação	C1	Checklist de Atendimento que Aumenta Seus Agendamentos	× Não	Produzir do zero — não consta na Trilha II do acervo.
Captação	C2	MGM na Prática	✓ Sim	Aula completa disponível (T1 1.2).
Captação	C3	Como Cobrar Sua Agência de Marketing Digital	✓ Sim	Conteúdo sólido na T1 4.1.
Captação	C4	Resumo Diário da Captação	✓ Sim	Coberto pela aula 4.2.
Vendas & Conversão	V1	Paciente Disse “Vou Pensar”?	× Não	Existe base (objeções), mas não no formato prático da isca.
Vendas & Conversão	V2	Plantão de Vendas na Clínica	× Não	Tema não abordado diretamente.
Vendas & Conversão	V3	Convênio → Particular	× Não	Tema não coberto no MVP.
Vendas & Conversão	V4	Orçamentos Parados (Resgate)	✓ Sim	Aula completa (Trilha II — Resgate).
Gestão Financeira	F1	Onde Seu Lucro Está Vazando	✓ Sim	Forte base nas aulas de KPIs.
Gestão Financeira	F2	PF x PJ (Mistura de Dinheiro)	× Não	Existe conteúdo indireto, mas precisa estruturar.
Gestão Financeira	F3	Margem por Procedimento	× Não	Conceito existe, mas não no formato da isca.
Gestão Financeira	F4	Fechamento Mensal	✓ Sim	Coberto pela aula 4.3.

Legenda: ✓ Sim = conteúdo-base já gravado · × Não = produzir ou reestruturar no formato de isca.