

Por que sua clínica não deve abrir mão do planejamento estratégico

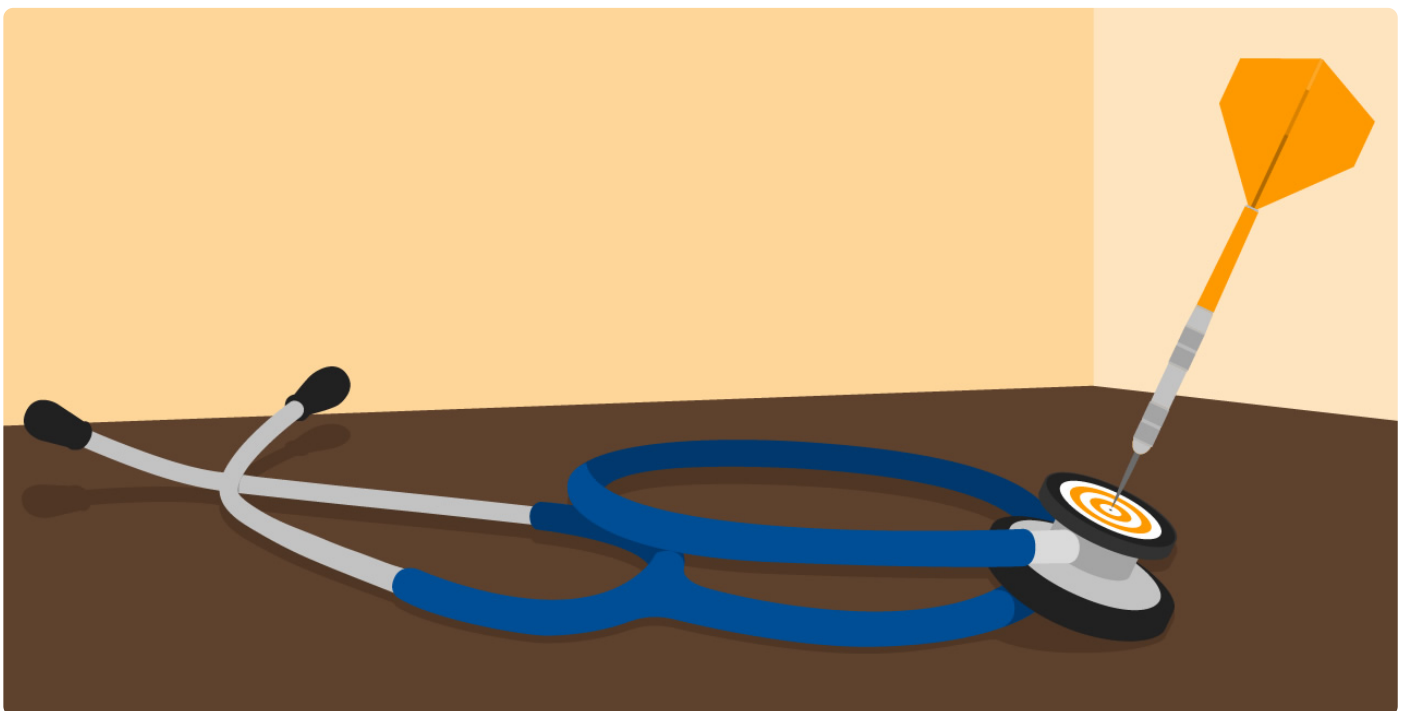
Existe uma ampla concordância entre os líderes da área de saúde de que o planejamento é um componente crítico da boa gestão e governança.

O [planejamento estratégico](#) ajuda a garantir que uma clínica permaneça relevante e responsiva às necessidades de seus pacientes e contribui para a estabilidade e o crescimento da clínica. Também fornece uma base para monitorar o progresso e para avaliar os resultados e o impacto. Além disso, facilita o desenvolvimento de novos programas de melhorias e permite que uma clínica olhe para o futuro de uma forma ordenada e sistemática.

Do ponto de vista da governança, o planejamento estratégico permite que os proprietários de clínicas estabeleçam políticas e metas para orientar a gestão e fornece um foco claro aos administradores, médicos e equipes para implementação e execução do [programa de crescimento](#) definido.

Neste artigo você descobre mais sobre o planejamento estratégico e sua importância, e ainda se ele é adequado para sua clínica. Bônus: leia até o final para acessar planilhas gratuitas capazes de ajudá-lo no planejamento estratégico!

- [O que é planejamento estratégico?](#)
- [O planejamento estratégico é adequado para todas as clínicas?](#)
- [Como melhor estabelecer um planejamento estratégico?](#)



O que é planejamento estratégico?

Planejamento estratégico não é o mesmo que planejamento operacional. O primeiro centra-se em questões amplas e duradouras que garantem a eficácia e sobrevivência da clínica médica a longo prazo. O último centra-se na concretização de objetivos e na realização de atividades de curto prazo.

Os planos estratégicos não devem ser rígidos, pois enfrentam desvios e obstáculos que exigem adaptação e ajustes à medida que o plano é implementado. O **plano estratégico**, para ter valor a longo prazo, deve ser tratado como um processo empresarial contínuo. Deve evoluir e mudar para refletir as mudanças nas condições do mercado e da indústria.

O planejamento estratégico é um processo que dá vida à missão e à visão da clínica médica; é o processo pelo qual os líderes da clínica determinam o que ela pretende ser no futuro e como chegará lá. Em outras palavras, eles desenvolvem uma visão para o futuro da clínica e determinam as prioridades, procedimentos e operações (estratégias) necessárias para alcançar essa visão.

Isso inclui **metas mensuráveis** que são realistas e atingíveis, mas também desafiadoras; a ênfase está em metas e estratégias de longo prazo, em vez de objetivos de curto prazo (como anuais).

À medida que a clínica cresce e o ambiente de saúde se torna mais complexo, a necessidade de planejamento estratégico torna-se maior.

Um plano estratégico bem elaborado e de valor considera o ambiente interno e externo ao redor do negócio e é, em última análise, comunicado a todos os funcionários da clínica. Todos devem compreender a direção e a missão da organização.

As clínicas médicas que aplicam consistentemente uma abordagem disciplinada ao planejamento estratégico estão mais bem preparadas para evoluir à medida que o mercado local muda e à medida que o setor da saúde passa por reformas.

O benefício da disciplina que se desenvolve a partir do processo de planejamento estratégico leva a uma melhor comunicação. Também facilita a tomada de decisões eficaz, a melhor seleção de opções táticas e leva a uma maior probabilidade de atingir as metas e objetivos estabelecidos.

Uma distinção importante no processo é reconhecer a diferença entre o planejamento estratégico (o trabalho que está sendo realizado) e o pensamento estratégico (a contribuição criativa e intuitiva).

Embora não exista uma fórmula única para o planejamento estratégico, existem etapas necessárias que otimizam o valor. O processo de planejamento estratégico deve refletir os valores culturais e os objetivos da clínica médica. E o processo é muito diferente para consultórios individuais ou pequenas clínicas e para grandes grupos médicos ou hospitais.

O planejamento estratégico pode ser um processo desafiador, principalmente na primeira vez em que é realizado em uma clínica médica. Com paciência e perseverança, além de um esforço de equipe, o plano estratégico pode ser o início de resultados melhores e previsíveis para o

negócio.

Nos momentos em que a clínica sai do caminho, um plano estratégico pode ajudar a direcionar o processo de recuperação. Quando o planejamento estratégico é tratado como um processo contínuo, torna-se uma vantagem competitiva e uma garantia de melhoria na execução diária das práticas de negócios.

O planejamento estratégico é adequado para todas as clínicas?

Há uma ressalva importante. O planejamento de longo prazo requer que a clínica tenha algum nível de estabilidade. É muito difícil planejar em meio a uma crise e é irrealista olhar para cinco anos à frente a menos que a clínica tenha alguma confiança de que existirá no próximo ano e que a maior parte do seu pessoal chave e dos seus médicos continuarão sendo parte da equipe.

A liderança também precisa de tempo para planejar e, com os desafios diários de uma clínica, pode ser uma opção interessante contratar um consultor especializado na área de saúde para auxiliar nesse processo.

Além disso, embora o planejamento proporcione uma maior definição para os caminhos futuros da clínica, uma base sólida para o planejamento deve incluir um consenso em torno da missão e/ou objetivos da clínica, conforme dito anteriormente. Este consenso guiará o planejamento a longo prazo.

Também pode ser difícil planejar [se a clínica estiver apenas começando](#) ou se sua liderança for tão nova que não tenha uma boa noção da comunidade e da competição em que o negócio se insere.

A maioria das novas clínicas descobre que o melhor a fazer é primeiro tentar chegar ao consenso sobre a missão da clínica e depois fazer um planejamento de curto prazo, geralmente para um único ano. Aprendendo com essa experiência, pode-se iniciar um processo de planejamento de longo prazo.

Como melhor estabelecer um planejamento estratégico?

A utilização de um consultor pode ajudar no processo e no desenvolvimento de um plano estratégico. Como alguém de fora, o consultor pode fornecer objetividade e servir como “advogado do diabo”. No final, porém, o plano deve ter autoria e propriedade dos médicos e gestores que devem executar e seguir o plano estratégico. Deve ser o plano deles.

Além disso, ainda que não opte por contratar um consultor, são muitos e diversos os recursos que médicos gestores podem aproveitar para ajudar na criação de um planejamento estratégico em suas clínicas e consultórios.

Entre esses recursos, podemos citar, por exemplo, a análise SWOT, a metodologia SMART, a Matriz BCG e também a análise PEST.

Se quiser saber mais sobre cada uma dessas ferramentas, confira nos links abaixo e aproveite as planilhas gratuitas que preparamos para você.

- » [\[PLANILHA\] Análise SWOT para clínicas e consultórios](#)
- » [\[PLANILHA\] Como fazer a Matriz BCG para uma clínica médica](#)
- » [\[PLANILHA\] Método SMART para a gestão de clínicas](#)
- » [\[PLANILHA\] Análise PEST ajuda a prever riscos e oportunidades em clínicas](#)



O planejamento estratégico, quando tratado como um trabalho em curso, e não como uma pasta numa estante, ou um arquivo num computador, proporciona à clínica médica uma vantagem competitiva real e duradoura.

Um processo vivo de planejamento estratégico ajudará a direcionar o negócio para onde você deseja. O planejamento estratégico é o roteiro para sua clínica médica alcançar a sua visão.



Materiais exclusivos de **Planejamento Estratégico** para **Gestores de Clínicas**

BAIXAR MATERIAIS

Artigo original disponível em:

"Por que sua clínica não deve abrir mão do planejamento estratégico " - **HiDoctor® News**
Centralx®