
Roteiros de Conversa
com Médicos

F O R M A Ç Ã O

MED 10K



Torne-se um **estrategista** em marketing médico que **fatura 10k por mês!**

Como criar conexão de verdade e preparar o terreno para uma boa reunião

Se você já tentou marcar uma reunião com um médico sem nenhum tipo de relacionamento prévio, sabe como pode ser difícil conseguir atenção de verdade.

Mais do que uma abordagem direta, o que realmente funciona é criar uma conexão antes de qualquer convite para conversar. Isso não só facilita o contato, como também aumenta as chances de um “sim” mais consciente lá na frente.

Este material é pra te ajudar justamente nisso:

- ✓ O que funciona (e o que atrapalha) nas interações com médicos
- ✓ Dicas práticas para se tornar uma referência antes da primeira reunião
- ✓ Roteiros prontos para você adaptar e usar de forma autêntica
- ✓ Estratégias baseadas em confiança, valor e troca verdadeira

1. A BASE DA CONEXÃO

Antes de falar de proposta ou serviço, o médico precisa:

- Te reconhecer como alguém confiável
- Sentir que você está presente com propósito
- Entender que você pode somar, não só vender

A repetição ajuda, mas a consistência com intenção é o que gera familiaridade de verdade.

⚠ Evite essas abordagens:

- Mensagens genéricas
- Textos longos logo de cara
- Curtir todas as fotos sem critério
- Falar demais sem entender o contexto do médico
- Seja estratégico, mas sempre humano.

2. O PODER DA RECIPROCIDADE

Quando você entrega algo útil antes de pedir qualquer coisa, você ativa um princípio psicológico poderoso: reciprocidade.

Isso não significa manipular. Significa gerar valor real para que o médico queira continuar a conversa com você.

Como entregar valor?

- Uma análise personalizada da presença online
- Um eBook prático que ajude a clínica
- Um convite para compartilhar a história dele num podcast

3. **ROTEIRO: PRIMEIRA ABORDAGEM COM PROPÓSITO REAL**

Para médicos com posicionamento fraco ou inconsistente

Oi Dr. [Nome], tudo bem?

Tô analisando alguns perfis de médicos de [especialidade] e vi que o seu tem potencial de subir o alcance com poucos ajustes. Posso te mandar algumas sugestões rápidas aqui, direto no chat?

Para médicos com bom posicionamento (nível mais alto)

Dr. [Nome], tudo certo?

Vi seu perfil e é nítido que você tem um posicionamento muito forte. Poucos colegas conseguem manter essa consistência. Como trabalho com estratégia pra médicos, vi alguns pontos mais avançados que você pode explorar pra se destacar ainda mais. Posso te mandar aqui mesmo?

4. **ROTEIRO: ENTREGAR UMA ANÁLISE (SEM PEDIR REUNIÃO)**

Dr. [Nome], preparei uma análise rápida com sugestões de melhorias pra sua presença digital. Tá tudo em bullets pra facilitar a leitura. Se quiser dar uma olhada, posso te mandar agora.

[Anexe ou cole um exemplo direto (objetivo e útil).]

Só depois: abrir espaço para reunião (com naturalidade)

Que bom que o conteúdo fez sentido, Dr. [Nome].

Se quiser conversar melhor sobre como colocar isso em prática, fico à disposição pra um papo mais estratégico.

5. ROTEIRO: COMPARTILHAR EBOOK

Dr. [Nome], escrevi um eBook com estratégias práticas pra atrair mais pacientes e fortalecer a presença online da clínica.

É curto, direto, e tem exemplos bem aplicáveis. Posso te enviar por aqui?

Depois de enviar o ebook

Se em algum momento quiser trocar ideias sobre como aplicar essas estratégias no seu caso, só me chamar. Fico à disposição!

5. ROTEIRO: CONVIDAR PODCAST

Dr. [Nome], acompanho seu trabalho em [especialidade] e vejo que tem muito a agregar. Tenho um podcast onde entrevisto médicos sobre suas trajetórias, desafios e aprendizados na prática. Queria muito te convidar pra participar de um episódio. Posso te mandar um exemplo do formato?

Depois que o médico demonstrar interesse

Que legal! Vai ser um papo leve e bem voltado pra inspirar outros colegas. Vamos combinar um horário?

ETAPA	OBJETIVO	ABORDAGEM
Primeiro contato	Gerar conexão, despertar curiosidade	Elogio + contexto + intenção clara
Entrega de valor	Mostrar que você entende do jogo	Análise ou conteúdo útil (sem pedir nada)
Follow-up	Manter presença sem pressão	Se quiser conversar, fico à disposição
Reunião (se houver fit)	Conversa estratégica com base no que já foi entregue	Convite natural e contextualizado

Essa abordagem exige paciência, mas gera relacionamento de verdade. Você não é mais um vendedor de serviço: você é um **parceiro estratégico que ajuda médicos a crescer com inteligência.** Continue assim:

- Entregando valor antes de pedir atenção
- Ouvindo mais do que falando
- Respeitando o tempo e o contexto de cada médico

Esse é o caminho para construir uma carteira sólida, com médicos que confiam no seu trabalho e te indicam com orgulho.

F O R M A Ç Ã O

MED
10K



Torne-se um **estrategista** em marketing médico que **fatura 10k por mês!**