

## **Mais três aulas são realizadas do Curso de Agentes Comerciais em Dispositivos Médicos**

A Academia ABRAIDI, uma iniciativa da Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Produtos para Saúde realizou, em outubro, mais três aulas do Curso de Agentes Comerciais em Dispositivos Médicos.

“Tenho muito orgulho de organizar esse curso com o apoio do Isac Ribeiro e do presidente da ABRAIDI, Sérgio Rocha”, afirmou o gerente executivo e coordenador da Academia, Davi Uemoto. Para ele, o curso tem munido os alunos com muita informação de qualidade e casos de mundo real. “Eles têm tido a oportunidade de aprender com quem conhece e vive intensamente o setor de dispositivos médicos. Os professores são profissionais com larga experiência prática, que exercem cargos de liderança em suas empresas. Reunimos altos executivos para apresentar os grandes desafios do setor e apoiar os estudantes a encontrarem soluções”, completa Uemoto.

### **Aula sobre cirurgia minimamente invasiva**

Os alunos conheceram mais sobre segmentos específicos que compõem o vasto universo do setor de dispositivos médicos. Com o professor Valdeir Aquino, executivo sênior (C-level) e consultor de novos negócios, aprenderam sobre a evolução histórica da cirurgia geral desde a Antiguidade até a introdução das técnicas cirúrgicas minimamente invasivas (CIS). O professor discorreu sobre as vantagens da CIS, que incluem questões relacionadas à segurança e à precisão da técnica com o apoio de equipamentos vídeo-assistidos.

O professor Aquino apresentou também grandes números do mercado de cirurgia geral, sendo o Brasil um universo de meio bilhão de dólares. “O mercado nacional é um grande mosaico formado por grandes atores que compõem a cadeia de valor em saúde, cada um com especificidades e desafios”, explicou.

Segundo o professor, a medicina moderna é uma sinfonia de especializações, cada uma contribuindo com sua expertise para o bem-estar humano. “No entanto, no coração pulsante desse complexo sistema está a cirurgia geral, o alicerce fundamental sobre o qual repousam inúmeras conquistas médicas. Ela transcende as fronteiras das especialidades, sendo o ponto de partida essencial para o tratamento de uma ampla gama de condições médicas, desde as emergências cirúrgicas mais cruciais até as intervenções eletivas mais complexas”, contextualizou.

### **Aula sobre Cardiologia**

Os alunos conheceram o mundo da cardiologia com o professor Rafael Braile, Chief Operation Officer (COO) da empresa brasileira Braile Biomédica. Braile contou sobre a trajetória de seu avô e fundador da empresa, o cirurgião cardiovascular já falecido Domingo Marcolino Braile, cuja história se confunde com o desenvolvimento da cardiologia brasileira.

O professor ressaltou a importância do investimento em pesquisa e desenvolvimento em uma perspectiva de médio e longo prazo. Atualmente a Braile investe cerca de 10% do seu faturamento nessa rubrica. “Todos ficaram impactados com a história de superação, resiliência e de muita luta para transformar o sonho de Domingo Braile em realidade”, testemunhou Davi Uemoto.

“É importante a empresa sonhar, mas com base em números e dados do mundo real. Antes de lançar um produto, introduzi-lo no mercado interno é fundamental estudá-lo, levando em conta pelo menos três dimensões: necessidade clínica, capacidade técnica e oportunidade de negócios, ou seja, qual o tamanho do mercado em potencial”, finalizou Rafael Braile.

### **Aulas sobre técnicas de vendas e gestão do tempo**

Os participantes tiveram sucessivas aulas com o professor e coordenador Acadêmico do curso, Isac Ribeiro que, com sua experiência de quase três décadas no setor de dispositivos médicos, apresentou aos alunos o passo a passo do processo e estratégia de vendas.

Para ele, primeiro de tudo, o fornecedor precisa saber responder a duas perguntas essenciais: Qual é o meu negócio? E Quanto vale o meu negócio? “Os vendedores necessitam conhecer o papel fundamental que exercem na cadeia de fornecimento de dispositivos médicos. Eles fazem parte de um setor intensivo em conhecimento técnico. Nesse contexto, o vendedor ou agente comercial precisa conhecer a fundo as características do produto e quais são os benefícios”, resumiu Isac Ribeiro. O professor também apresentou o passo a passo da venda, desde a prospecção, passando pela preparação, abordagem, apresentação e, por fim, a conclusão e pós-visita.



---

### **Três reuniões regionais marcam a agenda de outubro**

A ABRAIDI realizou mais três encontros regionais no mês de outubro, que encerraram o ciclo de reuniões. Em Pernambuco e na Bahia a reunião foi online e presencial em Belo Horizonte/MG, com ampla participação de associados.

Com os executivos do Nordeste, o vice-presidente da ABRAIDI, Ronaldo Sampaio, destacou a importância da participação e do engajamento das empresas nas atividades e reuniões da Associação. “A união de todos é extremamente importante para enfrentamento dos desafios e superação dos obstáculos impostos ao setor de dispositivos médicos”, destacou Sampaio.

O presidente da ABRAIDI, Sérgio Rocha, apresentou todas as ações que a entidade tem realizado nos últimos anos para combater as distorções de mercado, que tanto oneram o fornecedor de produtos para saúde. “São disfunções inadmissíveis no sistema de recebimento. Estamos atuando de forma incansável pela sustentabilidade econômico-financeira das empresas”, defendeu.

“Foram reuniões importantes para entender os principais desafios enfrentados pelas empresas. Ir até o associado, conhecer as particularidades de cada região é fundamental para a ABRAIDI, que tem associados em todo Brasil. Para o próximo ano, traremos novidades para os encontros regionais pensando em um novo formato que promova maior interação entre os participantes e disseminação de conteúdo”, relatou o gerente executivo, Davi Uemoto.



**Fonte:** [Abraidj](#), em 06.11.2023.