



Negociação com equilíbrio: quando a parceria se transforma em construção de mercado

Data: 17 de março

Horário: 8h30

Em um ambiente cada vez mais pressionado por custos, judicialização, regulação e margens estreitas, negociar deixou de ser apenas um exercício de preço. Tornou-se uma decisão estratégica capaz de fortalecer ou fragilizar mercado no longo prazo.

O Café da Manhã Anahp & Select propõe uma reflexão sobre como construir negociações mais equilibradas, sustentáveis e alinhadas ao planejamento estratégico das instituições de saúde. O encontro convida lideranças a discutir como a parceria entre operadoras e prestadores pode ir além do transacional, consolidando relações que geram valor, reputação e crescimento para todos os envolvidos.

Principais temas em debate:

- Equilíbrio como base para negociações sustentáveis
- Parceria estratégica mesmo em cenários desafiadores
- Alinhamento com o planejamento estratégico já em execução
- Construção de valor no longo prazo (não apenas ganhos imediatos)
- O papel do prestador como agente estratégico, não apenas operacional
- Atendimento humanizado como diferencial competitivo
- Exclusividade e profundidade na entrega
- Compaixão e leitura de contexto nas decisões
- Resolubilidade e foco em solução
- Fortalecimento de reputação e crescimento de mercado através da parceria

Público-alvo:

Médicos, parceiros estratégicos e CEOs de hospitais, clínicas e laboratórios.

Palestrante: Luiz Dornelles - *Superintendente da Select*

[Inscrição para o evento online](#) - [Inscrição para o evento presencial](#)

Sobre a Select:

A Select é uma operadora de planos de saúde com cobertura nacional, oferecendo soluções para clientes individuais, familiares e empresariais, com serviços médicos, exames, internações e suporte completo. Com expansão acelerada nos últimos anos, a marca já ultrapassa 90 mil vidas, resultado de uma estratégia comercial consistente, posicionamento claro e foco em relacionamento de longo prazo.

Fonte: Anahp, em 05.03.2025