

**COMO ATRAIR
PARCERIAS
PARA O SEU
CONSULTÓRIO
PSICOPEDAGÓGICO**



Daniela janssen

Psicopedagoga e Supervisora

Me chamo **Daniela Janssen**, sou Psicopedagoga Institucional e Clínica, e criadora do **treinamento Consultório dos Sonhos**. Com um ano de formada, comecei minha carreira de atendimentos em 2012. No início, simplesmente aluguei a minha sala e achei que tudo aconteceria da forma que um dia eu havia sonhado. Falhei muitas vezes na divulgação do meu trabalho, não conhecia os processos avaliativos e interventivos, não realizava supervisões e, realmente, não foi nada fácil passar por tudo isso. Entre erros e acertos, fui entendendo onde precisava de melhorias.

Realizei cursos na área da psicopedagogia, marketing e no empreendedorismo, ao longo dos últimos 8 anos. Realizo supervisões e mentorias para psicopedagogas há **4 anos**. Já ensinei mais de **500 profissionais** a serem felizes e realizadas em suas profissões, empreendendo com sucesso em seus consultórios.



Porque Estabelecer Parcerias ?

Psico, nossa caminhada começa no momento em que estamos nos especializando na faculdade e, neste momento, muitos sonhos e desejos começam a crescer em nosso coração. O fato é que , quando vamos para o mercado de trabalho, nos sentimos inseguras e desanimadas pelas dificuldades que acabamos enfrentando no dia a dia em busca de pacientes/aprendentes para o seu consultório.

Acredito que a visão empresarial é muito importante, afinal, você será empreendedor do seu trabalho, precisará saber sobre Gestão de Negócio, Marketing Digital, Finanças, entre outros.

Parcerias são impulsionadoras do sucesso entre os profissionais envolvidos. O melhor de tudo é que, quando você fecha uma parceria ética, todos os lados saem ganhando: ambos profissionais trocam pacientes e têm mais resultado em seus atendimentos e auxiliam os pacientes/aprendentes a chegarem ao objetivo que eles tanto buscam.



Além disso, o parceiro serve como um apoio para dar um “up” na agenda, afinal, estamos falando de uma clientela que necessita de atendimentos multidisciplinares. Basta vocês organizarem alguma ação em conjunto, reunir os clientes de ambos e oferecer um serviço diferenciado para clientes em potencial.

E o que isto quer dizer? Sabe aqueles famosos “pacotes profissionais”? Pois bem, esta é uma forma ética e eficaz dentro das parcerias. Por exemplo: você tem um paciente/aprendente que está em acompanhamento psicopedagógico ou iniciando com você , esta demanda também necessita de uma Intervenção Fonoaudiológica, nesse caso, se você tem uma parceira na Fonoaudiologia, vocês podem estabelecer um pacote mensal para esta família, com descontos para que ela tenha condições financeiras para manter ambos os acompanhamentos, e vice-versa.



É importante que você saiba que precisa doar também. Parceria não se trata de sugar a cartela de “clientes” e conhecimento do outro (parceiro). Parceria é, muitas vezes, ensinar, trocar conhecimento, discutir os processos dos pacientes/aprendentes, pensando no melhor resultado para eles. Vamos descobrir o que você pode oferecer para os seus parceiros?

- Quais são suas maiores habilidades profissionais? No que você é sensacional?
- O que seu trabalho tem de especial? Qual é o seu diferencial?
- Quais são as maiores oportunidades que você pode oferecer para o seu parceiro neste momento?

As respostas para essas questões vão fazer com que você saiba exatamente quem buscar e o que oferecer. Seria muito bom que, no momento do encontro, você percebesse essas respostas no seu parceiro também. Se for muito difícil, pergunte diretamente, assim como estou fazendo com você.



Quais são os seus parceiros ideais ?

O princípio básico no empreendedorismo de consultório é definir um público alvo ‘nicho’, é esse o primeiro passo que você precisa tomar. Fazemos isso para direcionar toda a nossa energia para um tipo de paciente/aprendente e nos tornar específicos em tratar o caso dele.

O público alvo é aquela parcela da população que você gosta de atender, que se interessa em estudar. Vou lhe dar três exemplos:

1. Intervenção específica para Aspectro Autista (ABA, TEACCH, DANVER...);
2. Avaliação e Intervenção para Pacientes com Transtornos Atencionais;
3. Reabilitação Cognitiva para Idosos.

Existem dezenas de possibilidades, estou dando-lhe exemplos de públicos alvo.



Quando devo escolher meu Nicho ?

Calma, Psico, eu sugiro que você inicie seu trabalho atendendo todas as demandas em consultório, isto te auxiliará a desenvolver habilidades e conhecimentos profissionais, com a chance de expandir seu nome.

Após um período de atuação, o qual será avaliado por você, recomendo que você se especialize em um nicho específico de atendimento, isto te tornará uma especialista naquele assunto, além disso, você poderá se concentrar em estudar aquela demanda, comprar testes, materiais, entre outros.

Vamos imaginar esta situação: você está com problemas de inflamações constantes na garganta, por isso, está em busca de um otorrinolaringologista, em sua pesquisa, você encontra dois profissionais. Um otorrino comum e outro otorrino especialista em garganta, com o qual você agendaria uma consulta?

Por isso, ser especialista em algo trará mais segurança no momento em que a família estiver buscando um profissional para aquele caso , além de sua concorrência de mercado ser menor também.

Bom, estabelecido seu nicho e entendendo que seus parceiros precisam ser uma extensão do seu trabalho, ou seja, ser alguém ético e alguém que você confie para atrelar seu nome a ele



Faça o Primeiro Contato:

O primeiro passo é você listar as possibilidades de parcerias para psicopedagogos. Nesse sentido, é importante pensarmos em cada parceiro e como chegar até eles. Vou listar abaixo as parcerias que mais me trouxeram resultados:

1. Parceria escolar: para mim, é a mais funcional para você crescer profissionalmente, por motivos óbvios: este é o maior ambiente onde seu público se encontra;
2. Profissionais de áreas afins: Fonoaudiólogos; Psicólogos; Terapeuta Ocupacional; Psicomotricista e Neuropediatra;
3. Comércio da Região: Dentistas; Papelaria; Clínicas médicas, etc.

Depois de listar todos os nomes e contatos de profissionais que parecem ser potenciais parceiros, é hora de entrar em contato com eles. Recomendo que você consiga o contato mais pessoal deles, sem ser invasivo. Hoje em dia, muitas pessoas disponibilizam o WhatsApp nas redes sociais. Se o seu parceiro for uma dessas pessoas, envie uma mensagem para ele. Outra possibilidade é enviar uma mensagem no Facebook ou no Instagram.



Se Prepare antes de Realizar a Primeira Visita:

Quem me acompanha há mais tempo nas redes sociais, já percebeu o quanto eu repito “SEJA DIFERENTE DA GRANDE MAIORIA”. Estamos concorrendo com o mercado e isso exigirá de você algo diferente e inédito para que seu parceiro opte por vincular o nome dele ao seu.

Nem tudo são flores, muitas das nossas tentativas podem não funcionar, e está tudo bem. De 100% é bem provável que apenas 30% possam acontecer. Meu conselho para isso é: **TENTE ATÉ DAR CERTO !**



Vamos começar nos preparando para a parceria escolar:

Com a lista de escolas em mãos, sugiro que opte por escolas da sua região ou, no máximo, a 15 minutos do seu local de atendimento. Isto, porque os especialistas em comportamento humano dizem que as famílias tendem a escolher clínicas próximas a sua casa ou da escola de seu filho. Assim diminuem o tempo de locomoção e expõe suas famílias a um menor risco.

O **primeiro passo** é você criar um **PROJETO PARA PARCERIAS ESCOLARES**. Neste projeto deve conter, primeiramente, uma capa com seu logo profissional (ter a sua logomarca te traz autoridade profissional) e os seguintes tópicos:

1. O primeiro tópico deve ser “*Serviço em Psicopedagogia Clínica*”, nele você deve expor os Fundamentos da Psicopedagogia e em que ela auxiliará os seus pacientes.
2. O segundo tópico deve ser “*Vantagens Trazidas para Unidade Escolar*”, mostrando nossas metas, público alvo, recursos humanos e honorários.
3. O terceiro tópico deve ser “*Avaliação e intervenção*” e como esse processo se dá. Além disso, as dificuldades e transtornos que serão contemplados em seus atendimentos.



Para finalizar, o que eu considero a cereja do bolo, é preciso oferecer *Palestras Gratuitas* tanto para pais quanto para professores.

Você pode estar pensando, “Dani, eu não me sinto confortável para falar em público, não sei como criar uma palestra e muito menos temas para elas”. Mas, fique tranquila, desenvolvi este e-book para te auxiliar neste processo.

Não acredito que sem oferecer algo que faça o seu trabalho ser conhecido por seus parceiros, você terá uma boa parceria. É vago sair ligando nas escolas propondo uma parceria ou uma visita sem mostrar o seu trabalho, e grande parte dessas ligações não serão frutíferas. Por isso, Psico, existe um passo a passo que eu te oriento a seguir.

Em seu projeto você pode escrever alguns tópicos, deixando livre para que a própria escola te proponha temas que sejam da necessidade do seu público escolar. Lembro-me que em uma das minhas parcerias, a direção da escola me pediu uma palestra para pais, pois, as crianças do infantil estavam mordendo umas as outras e eu precisei adaptar o material que eu já tinha para adequar este tema.



No final do projeto, você deve acrescentar seus contatos e sua formação profissional. Tendo este projeto em mãos, vamos partir para o **segundo passo**.

Considero importante que você estude a história de escola, sua metodologia de ensino e suas modalidades de aprendizagem antes de agendar uma visita. A maioria das escolas dispõe de sites na internet com essas informações.

O **terceiro passo** será entrar em contato com a escola. Neste ponto quero te alertar a não oferecer a parceria no momento desta ligação, a sua proposta para a escola será oferecer o seu projeto de Palestras Gratuitas com o intuito desta conhecer o seu trabalho, e assim, pessoalmente você apresentará e entregará o seu projeto de parceria.

Lembre-se de manter uma postura ética no momento de propor parceria, não implore por algo, mas faça com que a direção da escola entenda que você será uma grande colaboradora no sucesso da aprendizagem dos seus alunos.

BOA SORTE!



Parcerias com profissionais de áreas afins

Nossa proposta aqui também exigirá de você um **PROJETO PARA PARCERIAS PROFISSIONAIS**. Ela pode ser mais simples e objetiva do que a escolar, mas, deve conter: apresentação do seu trabalho, suas áreas de atendimento, sua metodologia de trabalho, valores e benefícios para o parceiro.

Estude sobre eles, quanto mais você souber do negócio do seu parceiro em potencial, antes de falar com ele, melhor. Assim, você evita surpresas desagradáveis. O ideal é ter, pelo menos, três nomes de cada profissão em mente, caso um profissional não esteja disponível ou as expectativas não se alinharam em um dos encontros.

É extremamente importante que você só trabalhe com profissionais em que confie e que sejam éticos, dentro da profissão deles. Temos dois caminhos neste campo:



1. A primeira forma é você entrar em contato com profissionais da sua região como fonoaudiólogos, psicólogos, terapeutas ocupacionais, psicomotricistas e neuropediatras, explicando um pouco do seu trabalho e oferecendo uma visita ao consultório deste profissional para conversarem sobre esta parceria profissional.
2. A segunda forma pode acontecer quando esses profissionais já acompanham seus pacientes. Assim, sugiro que você entre em contato com eles para conversarem sobre as demandas dos pacientes e estabelecerem vínculos e conhecimentos profissionais. Comigo já aconteceram parcerias por meio das minhas devolutivas e relatórios enviados por mim a esses profissionais. Portanto, se preocupe em elaborar uma boa devolutiva psicopedagógica clínica, isso pode fazer total diferença.



Parcerias com comércios da região

(Dentistas, Papelarias, Clínicas Médicas, Escolas de idioma, etc..)

Esta é uma categoria de parcerias um pouco diferente, nesse caso, vamos até o comércio ao redor do seu espaço de atendimento, apresentamos o trabalho e propomos uma troca de indicações e marketing de confiança. Isso porque, se você estabelecer uma parceria com uma clínica dentária, você precisará ter cartões de visita ou folders para deixar no local. As famílias que se depararem com sua divulgação, se sentirem mais seguras do que se encontrarem seus panfletos na rua.

Agora é mãos a obra, você já pode começar a criar seu plano de ação para parcerias profissionais. Eu indico que tente todas estas possibilidades, pois quanto mais tentativas, mais possibilidades de acertos.



A Primeira reunião com seu Parceiro:

Começo esse item no *Manual de Parcerias*, reforçando que você não está pedindo emprego e sim propondo uma parceria. Portanto, no dia da reunião, não leve o seu curriculum. O que você precisa fazer é apresentar sua missão, como funciona o seu trabalho e dar ideias práticas de como podem trabalhar em conjunto.

Mostre para ele como é o seu atendimento, sua abordagem, os resultados que vem alcançando e o quanto sente que o trabalho dele é tudo que faltava para resolver algumas dificuldades que seus clientes estão apresentando (veja aqui a importância de fazer o exercício do segundo item: estudar sobre o parceiro). Se atente em como cada um pode dar o melhor para os clientes de ambos e quais ações podem fazer juntos.

É muito importante que nesse momento vocês alinhem as expectativas, ou seja, coloquem as regras do jogo na mesa, deixem claro tudo que podem e o que não podem fazer. Por exemplo, eu nunca vi como problema ter mais de um parceiro da mesma área, eu mantive por muito tempo parceria com uma escola que me indicava para atendimentos clínicos e outra psicopedagoga que atendia a domicílio, e isso foi conversado.

Algumas perguntas que podem ser usadas para fazer o alinhamento de expectativas de vocês:

- O que você se compromete em entregar na nossa parceria?
- O que você espera de mim, como seu parceiro?
- O que você espera que eu não faça?
- Como podemos medir se nossa parceria está trazendo resultados para ambos?
- O que pode acontecer se algum de nós dois não cumprir com o combinado?

Sinceramente, não vejo muita necessidade em um contrato registrado em cartório para parceiros. Afinal, não é uma sociedade, e sim uma relação simbiótica. No entanto, recomendo que digitem a pauta da reunião que tiveram e todos os pontos que colocaram na mesa e entregue uma via por e-mail. *Por que por e-mail?* Porque hoje em dia, é uma forma legal de você comprovar uma ação, por mais que esse acordo ficará como um acordo de cavalheiros, entre vocês. Todavia, se quiser se respaldar, fique a vontade para fazer um contrato.



Como manter Parcerias?

Aqui vai uma dica de ouro para você: seja o tipo de parceiro que você gostaria de ter como parceiro. Esse é o principal conceito para uma parceria durar, quando há uma relação ética e transparente.

A comunicação entre vocês precisa existir com regularidade. Tente entrar em contato mensalmente, pois a cada contato os laços são reforçados.

Às vezes é uma parceria feita há muito tempo, que pode estar se esfriando e ele só está esperando uma oportunidade para encerrar. Digo isso, porque sem eu querer, isso aconteceu comigo uma vez. Eu não sabia da importância de se manter contato com a parceria, e nunca mais visitei a escola em questão , achava que enquanto eles estavam me indicando alunos, estava tudo certo , claro , após um ano, perdi esta parceria .



Lembre-se dos parceiros nas datas comemorativas (aniversários, final de ano, etc.), mostre que você se preocupa e valoriza essa relação.

Convide seu parceiro para tomar um café para trocarem ideias profissionais e estreitaram os laços pessoais. Este é um bônus necessário, eu tenho este costume no consultório, todos os novos pacientes/aprendentes ganham kit de “boas vindas” e a família também. Seguindo esta ideia, recomendo que você crie seu *Kit Parceiros*, não estamos preocupados com o valor financeiro, faça o que cabe no seu bolso (lápiz, caderninho, calendário agenda, xícara, etc.), objetos que seu parceiro possa utilizar como sua logo marca.



Como desfazer uma Parceria ?

É, nem tudo são flores e, às vezes, o que parecia tão concreto desmorona na nossa frente. Seja pelo motivo que for, o importante é você sempre terminar uma parceria no melhor momento: quando ainda não tiver acontecido uma briga.

Se perceber que seu parceiro não está se doando tanto quanto você para essa união, faça um novo alinhamento de expectativas e pergunte o que saiu dos eixos, desde a última conversa de vocês. Tente recuperar a relação, mas se perceber que ele não quer mesmo, que ele está desiludido com a profissão, que os sonhos dele mudaram de rota, está tudo bem. Depois do primeiro parceiro, você vai ver que vai ficar muito mais fácil de conseguir outro. E dessa vez, você já estará mais experiente.

Pode ser que nesse momento você esteja em busca de mais clientes, mas gostaria de deixar um aprendizado que uso muito no meu dia a dia. Mais importante que atrair clientes novos, é fidelizar os que já temos. Por isso, faço questão de ter uma excelente entrega do meu trabalho. Dedico-me 110% para que os meus pacientes e suas famílias sintam-se satisfeitos e obtenham melhoras educacionais, emocionais e comportamentais.

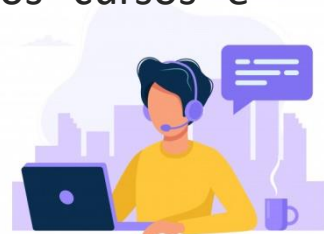
Talvez você esteja pensando em começar a atender e ainda está faltando coragem. Talvez a sua coragem já chegou e já está com quase tudo pronto. Ou talvez você já atenda há anos, mas se identificou com a minha história. Enfim... o importante é começar.

Confesso que ao longo desses 7 anos em consultório, nunca precisei desfazer uma parceria por algum erro cometido da minha parte, mas sim, podemos desfazer esta parceria caso algo esteja saindo errado. Algumas das minhas parcerias foram desfeitas no início da minha carreira, pois não sabia que o pós era importante para manter a parceria, e naturalmente eu as perdi.

Por isso, Psico, estou escrevendo este e-book gratuitamente para você com o maior carinho e respeito profissional, para te auxiliar nesses passos e te encorajar.

Bom, agora é com você. Espero que as sementes dos meus conhecimentos possam germinar e florescer em sua caminhada profissional.

Sei que posso te ajudar ainda mais, com todo o conteúdo que produzimos diariamente nas nossas redes sociais e com os nossos cursos. Se quiser conhecer mais sobre meu trabalho, te convido a conhecer mais de pertinho os nossos cursos e materiais:



Aprenda comigo neste treinamento tudo que você não aprendeu na faculdade para construir o seu consultório dos sonhos e ganhar de 3 a 7 mil reais por mil, com atendimentos de excelência, conhecimentos para abertura de consultório, avaliações/intervenções e marketing profissional

<https://danielajanssen.com.br/treinamento-consultorio-dos-sonhos/>

Apostila de avaliação Psicopedagógica com 50 testes avaliativos dispostos por áreas de conhecimento, documentos administrativos, devolutiva e muito mais. Acesso em:

<https://danielajanssen.com.br/produto/apostila-psicopedagogica/>

E-book com 10 simples passos para você abrir e obter sucesso no seu consultório.

<https://danielajanssen.com.br/produto/consultorio-psicopedagogico-da-abertura-ao-sucesso-em-10-passos/>

Aprenda comigo como escrever uma excelente Devolutiva. Neste Curso eu te ensinarei passo a passo, com vídeos explicativos e modelos para download.

<https://danielajanssen.com.br/curso-de-devolutiva/>