

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                         |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <b>CURSO<br/>PRECONGRESO</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>Organización y Gestión en Clínicas de Latinoamérica</b>                                                                                                                                              |  |
| <b>Curso 7   Teórico</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>27 abril 2025   Centro de Convenciones de Lima</b>                                                                                                                                                   |  |
| <b>Costo: USD 150</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Coordinadores: Hitomi Nakagawa - Brasil, Eduardo Gazzo - Perú                                                                                                                                           |  |
| <b>Objetivo:</b><br>El mundo de la Reproducción Asistida ha evolucionado, especialmente con respecto a los aspectos de negocios y la necesidad de visión empresarial por las clínicas, así como la proyección de los profesionales del área, en su individualidad. En ese contexto, es fundamental el preparo de los varios segmentos involucrados para el éxito integral, guiados además por la experiencia del paciente. Ese curso tiene por objetivo generar oportunidades y promover interfaces exitosas trayendo estrategias de perfeccionamiento y valorización para la salud reproductiva basado en la calidad de asistencia, ingresos y perpetuidad. |                                                                                                                                                                                                         |  |
| <b>Destinado a:</b> área clínica, de laboratorio, administración, gestión, legales                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                         |  |
| 09h00 - 09h10                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Introducción y presentación del curso</b>                                                                                                                                                            |  |
| 09h10 - 10h30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Mesa Redonda: RA con enfoque en el paciente</b>                                                                                                                                                      |  |
| 09h10 - 09h30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Ética en la recolección de datos y publicidad de los resultados                                                                                                                                         |  |
| 09h30 - 09h50                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Estrategias para reducir las barreras de acceso en Reproducción Asistida                                                                                                                                |  |
| 09h50 - 10h10                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Retos legales: cómo mitigarlos en el mundo real                                                                                                                                                         |  |
| 10h10 - 10h30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Interacción con los participantes                                                                                                                                                                       |  |
| 10h30 - 11h00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Coffee break                                                                                                                                                                                            |  |
| 11h00 - 11h20                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Miniconferencia</b>   Presidente: Hitomi Miura Nakagawa   “La nueva dinámica del mercado de la medicina. Desde los pacientes hasta el modelo de negocio, los impactos que han ocurrido y sucederán.” |  |
| 11h20 - 12h30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Panel: Estrategias y desafíos de la publicidad y comunicación en la actualidad</b>                                                                                                                   |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | El valor que tu me das                                                                                                                                                                                  |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Cómo aprovechar el marketing digital para llegar a pacientes en un mercado altamente competitivo                                                                                                        |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | El otro lado                                                                                                                                                                                            |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Cómo medir el éxito de las estrategias de marketing en reproducción asistida                                                                                                                            |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Interacción con los participantes                                                                                                                                                                       |  |
| 12h30 - 13h30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Almuerzo                                                                                                                                                                                                |  |
| 13h30 - 15h00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Panel   Interfaz de éxito: clínica, usuarios y socios</b>                                                                                                                                            |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Como el especialista autónomo elige la clínica                                                                                                                                                          |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Habilidades para acoger y fidelizar a colegas y socios                                                                                                                                                  |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Influencias potenciales de las fusiones y adquisiciones en LATAM                                                                                                                                        |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Interacción con los participantes                                                                                                                                                                       |  |
| 15h00 - 15h30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Coffee break                                                                                                                                                                                            |  |
| 15h30 - 17h00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Mesa Redonda   Calidad: cómo transformar los hábitos del equipo</b>                                                                                                                                  |  |
| 15h30 - 15h45                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Como crear equipos clínicos para los mejores resultados                                                                                                                                                 |  |
| 15h45 - 16h00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | KPI esenciales para el progreso estratégico del laboratorio                                                                                                                                             |  |
| 16h00 - 16h15                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Inteligencia artificial: ¿ha llegado el momento de decidir entre ofrecer calidad y fidelizar al paciente?                                                                                               |  |
| 16h15 - 16h30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Interacción con los participantes                                                                                                                                                                       |  |
| 16h30 - 17h00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Miniconferencia</b>   Presidente: Eduardo Gazzo   ¿Cómo beneficiarse de la telemedicina?                                                                                                             |  |