FluxoIdeal

MANUAL DA CENTRAL

PRIMEIROS PASSOS

A venda *junta* tudo

Por que toda visita do paciente tem uma venda, o que se liga a ela e o que se perde quando ela fica de fora.



Para **toda a equipe da clínica** Código **MAN-BAS-01** Versão **1.1 · novembro de 2026**

Leitura **6 minutos**

EM RESUMO

A venda é a ficha da visita, não só a cobrança.

Na Central, a **venda** registra cada visita do paciente: quem atende, o que vai ser feito, quanto custa, quem paga e em que pé está. Ela existe mesmo quando o paciente não paga nada, como numa cirurgia coberta pelo convênio.

É nela que se prendem o agendamento, o atendimento, o TCLE, os pagamentos, a guia do convênio, a nota fiscal, os exames, o material usado e os retornos. Sem venda, cada uma dessas peças fica solta.

A boa notícia: na maior parte das vezes ninguém precisa criar a venda. **Todo agendamento já cria a sua.**

A REGRA DE OURO

O paciente vai ser atendido? Então essa visita tem uma venda.

Foi agendado
A venda já existe. É só usar a do agendamento.

Não foi agendado
Crie a venda antes de atender.

NESTE MANUAL

1 O que a venda guarda

2 O que se liga à venda

3 Por onde a venda nasce

4 Como ler uma venda

5 Quando a venda fica de fora

6 Dúvidas frequentes

1 O que a venda guarda

Quatro perguntas sobre a visita, respondidas num lugar só.

QUEM

O paciente e o profissional que atende.

O QUÊ

Os itens da visita: procedimentos, pacotes e produtos. Cada um tem a sua situação: agendado, executado, concluído.

QUANTO E QUEM PAGA

O valor de cada item pela tabela de preço, e quem paga: o paciente, o convênio ou os dois (coparticipação).

EM QUE PÉ ESTÁ

Quanto já foi pago, quanto falta e o que ainda espera alguma ação.

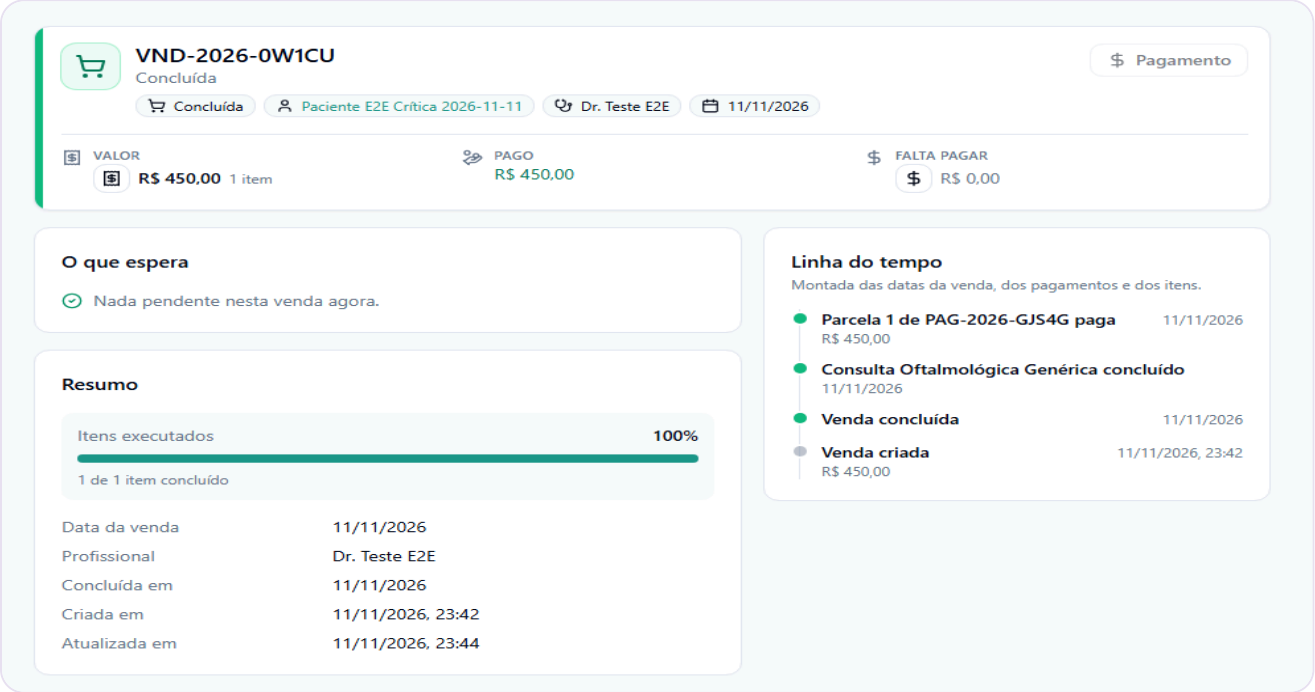


Figura 1. O Início da venda: valor, quanto já foi pago, o que ainda espera e a linha do tempo da visita.

2 O que se liga à venda

Da marcação ao pós-atendimento, cada registro da visita aponta para a mesma

venda. É por isso que a Central consegue mostrar tudo junto.

Venda da visita

ANTES

Orçamento
Quando há, a venda guarda o orçamento de origem.

Agendamento
Cria a venda. Remarcar leva a nova data para a venda; cancelar o agendamento cancela a venda; a falta aplica a política da clínica na venda.

Convênio
A tabela de preço define o convênio da venda e quanto cada um paga.

DURANTE

Atendimento
O atendimento guarda a venda da visita.

TCLE
O termo de consentimento nasce da venda.

Exames
O exame feito na visita fica ligado à venda.

Material usado
O consumo do estoque é registrado com a venda e o item.

DEPOIS

Pagamentos
Entram na venda e mostram o pago e o que falta.

Nota fiscal
É emitida pelo item da venda.

Guia do convênio
A guia TISS sai da venda de convênio.

Repasse a terceiros
O que a clínica repassa a hospital ou anestesista nasce do item da venda.

Retornos
O retorno pendente fica preso à venda que o gerou.

BOM SABER

Tarefas também podem ser ligadas a uma venda. Assim, quem abre a venda vê o que está pendente sobre aquela visita.

3 Por onde a venda nasce

São três portas. Para cada visita, use uma só.

PORTA	QUANDO USAR	O QUE ACONTECE
Agendamento	O caminho do dia a dia: o paciente vai ter hora marcada	A venda é criada sozinha ao salvar o agendamento
Vendas › Nova Venda	Atendimento sem hora marcada, ou cirurgia de convênio ainda sem data	A venda é criada na hora, com os itens escolhidos
Orçamento › Vender	O paciente precisa aceitar um valor antes	O orçamento aprovado vira a venda

O passo a passo de cada porta, com o TCLE, está no manual **MAN-VEN-01, "Venda direta ou via orçamento?"**.



Figura 2. Dentro do agendamento, a aba Venda mostra a venda que ele criou.

4 Como ler uma venda

Abra a venda pelo agendamento (aba Venda, botão Abrir venda) ou por **Financeiro › Comercial › Vendas**. O menu ao lado leva a cada parte.

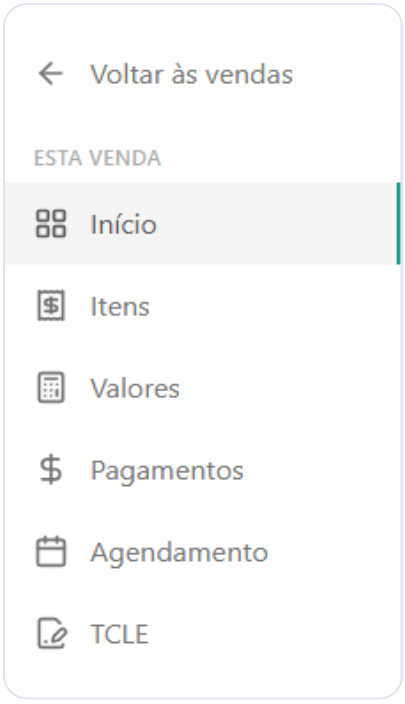


Figura 3. O menu da venda.

Início	O resumo: valor, pago, falta pagar, o que espera e a linha do tempo.
Itens	Cada procedimento, pacote ou produto, com a sua situação.
Valores	De onde veio o total: orçamento de origem, tabela de preço, desconto, custos de terceiros e o que fica para a clínica.
Pagamentos	O que o paciente já pagou e como (PIX, cartão, parcelas).
Agendamento	A data, o horário e o profissional da visita, com o link para o agendamento.
TCLE	Os termos de consentimento da visita e a situação das assinaturas.

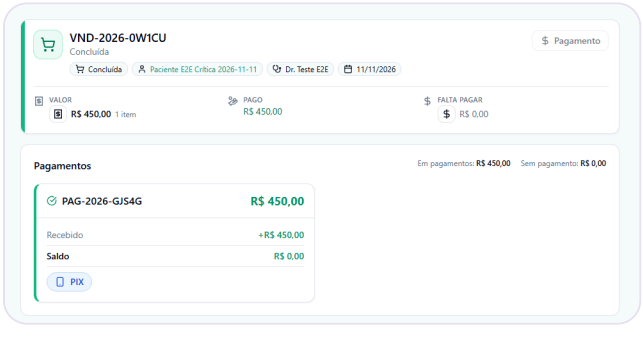


Figura 4. Pagamentos: o recebido e o saldo da venda.

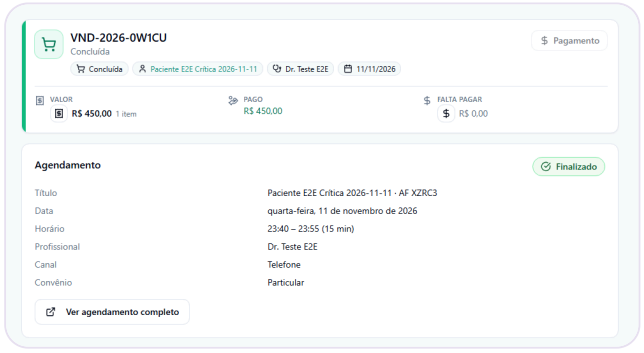


Figura 5. Agendamento: a visita a que a venda pertence.

5 Quando a venda fica de fora

Atender sem venda, ou com a venda errada, não dá erro na hora. O problema

aparece depois, longe de quem atendeu.

O QUE SE PERDE

- **TCLE:** sem venda não há onde gerar o termo.
- **Pagamento:** o recebimento não tem a que se prender, e a venda não mostra o que falta pagar.
- **Convênio:** sem a venda de convênio, a guia TISS não sai, e a operadora não é cobrada.
- **Nota fiscal e repasse:** os dois nascem dos itens da venda.
- **Números da clínica:** o que não passou pela venda não entra nos relatórios de vendas e recebimentos.

BOM SABER

O agendamento sem venda aparece com um alerta na aba Venda, para ninguém deixar passar.

6 Dúvidas frequentes

O paciente de convênio não paga nada. Mesmo assim precisa de venda?	Sim. A venda de convênio é o que leva a guia para a operadora e o TCLE. O total do paciente fica em R$ 0,00.
Remarquei o agendamento. Preciso mexer na venda?	Não. A venda acompanha a nova data sozinha.
Cancelei o agendamento. E a venda?	É cancelada junto, com o motivo do cancelamento.
O paciente faltou.	Ao marcar a falta, a política de falta da clínica é aplicada na venda.

Atendi um paciente sem agendamento.	Crie a venda em **Financeiro › Comercial › Vendas › Nova Venda**, de preferência antes de atender.
O paciente já foi agendado. Crio a venda em Vendas?	Não. O agendamento já tem a venda dele; outra venda duplicaria a cobrança.

EVITE

- Atender sem venda.
- Criar uma segunda venda para quem já tem agendamento.
- Venda particular com desconto de 100% no lugar da venda de convênio.