FluxoIdeal

MANUAL DA CENTRAL

VENDAS E TCLE

Venda direta ou via *orçamento*?

Quando usar cada caminho (agendamento, venda direta ou orçamento) e como gerar o TCLE em cada um, com o passo a passo na tela.



Para **médicas, recepção e faturamento** Código **MAN-VEN-01**

Versão **1.3 · novembro de 2026** Leitura **6 minutos**

EM RESUMO

O TCLE nasce da venda, não do orçamento.

Não é preciso criar um orçamento para ter o TCLE. Ele é gerado a partir da venda, venha ela de um orçamento, de um agendamento ou de Vendas.

E quem agenda já tem venda: **todo agendamento cria a sua venda**, sem ninguém precisar abrir a tela de Vendas.

O orçamento serve para registrar que o paciente **aceitou um valor que ele vai pagar**. Numa cirurgia coberta pelo convênio o paciente não paga nada, então não há valor a aceitar. Ali o caminho é a **venda direta de convênio**, e o TCLE sai junto.

Um orçamento criado só para gerar o TCLE vira trabalho extra: precisa ser aprovado, ter o aceite registrado e depois ser convertido. Quem não precisa de aceite não precisa de orçamento.

A PERGUNTA QUE DECIDE

O paciente vai pagar algum valor que precisa aceitar antes?

Sim
Orçamento, aceite e depois Vender.

Não
Agende pelo convênio ou faça a venda direta.

NESTE MANUAL

1 Quando usar cada caminho

2 Pelo agendamento: a venda já vem pronta

3 Venda direta de convênio com TCLE

4 Orçamento aprovado que vira venda

5 Gerar o TCLE depois

6 Dúvidas frequentes

1 Quando usar cada caminho

SITUAÇÃO	CAMINHO	POR QUÊ
Cirurgia de convênio que já vai ser agendada	Agendar pelo convênio	O agendamento cria a venda de convênio sozinho. Não precisa abrir Vendas
Cirurgia coberta 100% pelo convênio, ainda sem data	Venda direta de convênio	O paciente não paga nada, então não há valor a aceitar
Convênio com coparticipação pequena e conhecida	Venda direta de convênio	O valor da coparticipação vem da tabela do convênio e não é negociado
Particular com valor alto, pacote ou parcelamento	Orçamento → aceite → Vender	O aceite registra que o paciente concordou com o valor e a condição de pagamento
Particular com desconto que precisa de aprovação	Orçamento → aceite → Vender	O aceite registra o valor combinado; a aprovação do desconto vale em qualquer caminho (na venda direta também), e na conversão a venda nasce aguardando a aprovação
Particular simples, pago na hora (ex.: consulta)	Venda direta	Preço de tabela, sem negociação

BOM SABER

Em todos os caminhos o TCLE sai da venda. Na venda direta e no orçamento ele já vem sugerido pelo cadastro do procedimento; no agendamento, é gerado na aba TCLE do próprio agendamento. A linha da coparticipação é uma sugestão. Se a clínica quiser o aceite formal do paciente também nesse caso, use o orçamento.

2 Pelo agendamento: a venda já vem pronta

Ao agendar um procedimento, a Central cria a venda sozinha, se o agendamento ainda não tiver uma. Agendado pelo convênio, a venda já nasce como venda de convênio. Não é preciso abrir Vendas nem fazer orçamento.

1. Em **Agendar**, escolha o paciente, o **Convênio** dele e o procedimento. Na lista de procedimentos, o que pede termo aparece com o selo **TCLE**. Confirme o agendamento: a venda é criada junto.

2. Abra o agendamento e veja a aba **Venda**. Ali está a venda que o agendamento criou, com a tabela de preço usada e o total que o paciente paga.

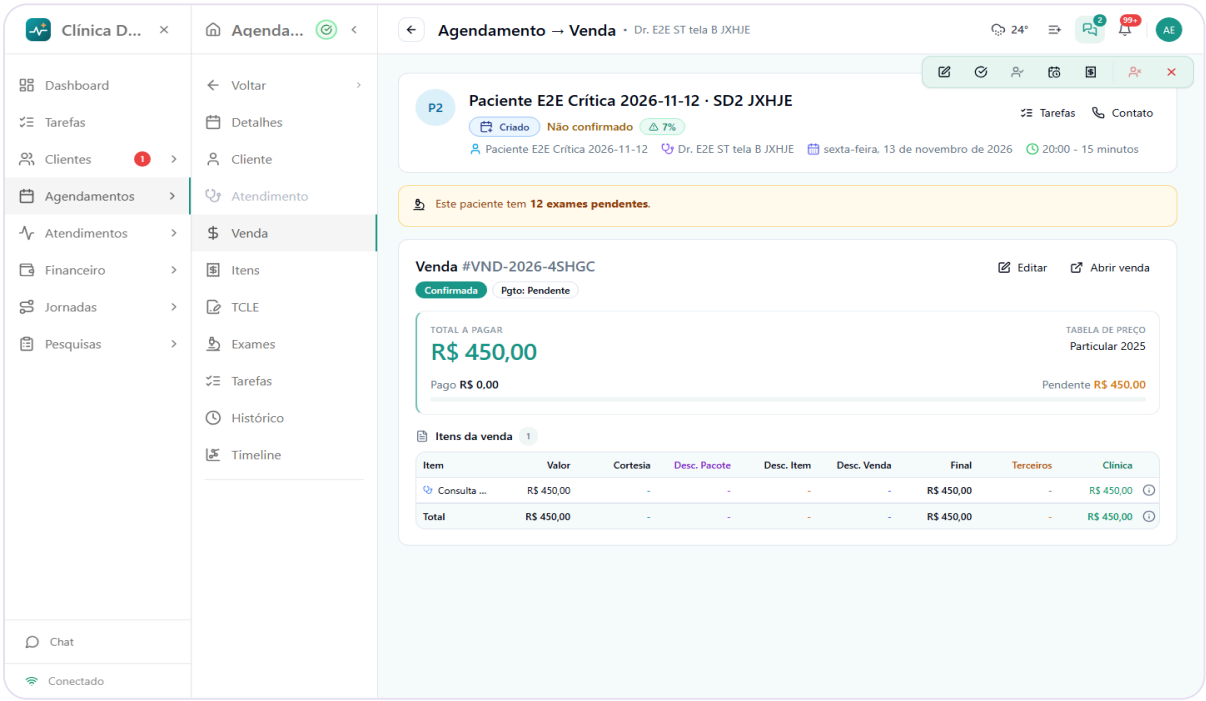


Figura 1. A aba Venda do agendamento mostra a venda que ele criou. Neste print de teste o agendamento é particular; num agendamento de convênio aparece a tabela do convênio.

3 Na aba **TCLE** do agendamento, clique em **Gerar TCLE**, escolha a obrigatoriedade e o modelo do termo e confirme. É a mesma janela da figura 11.

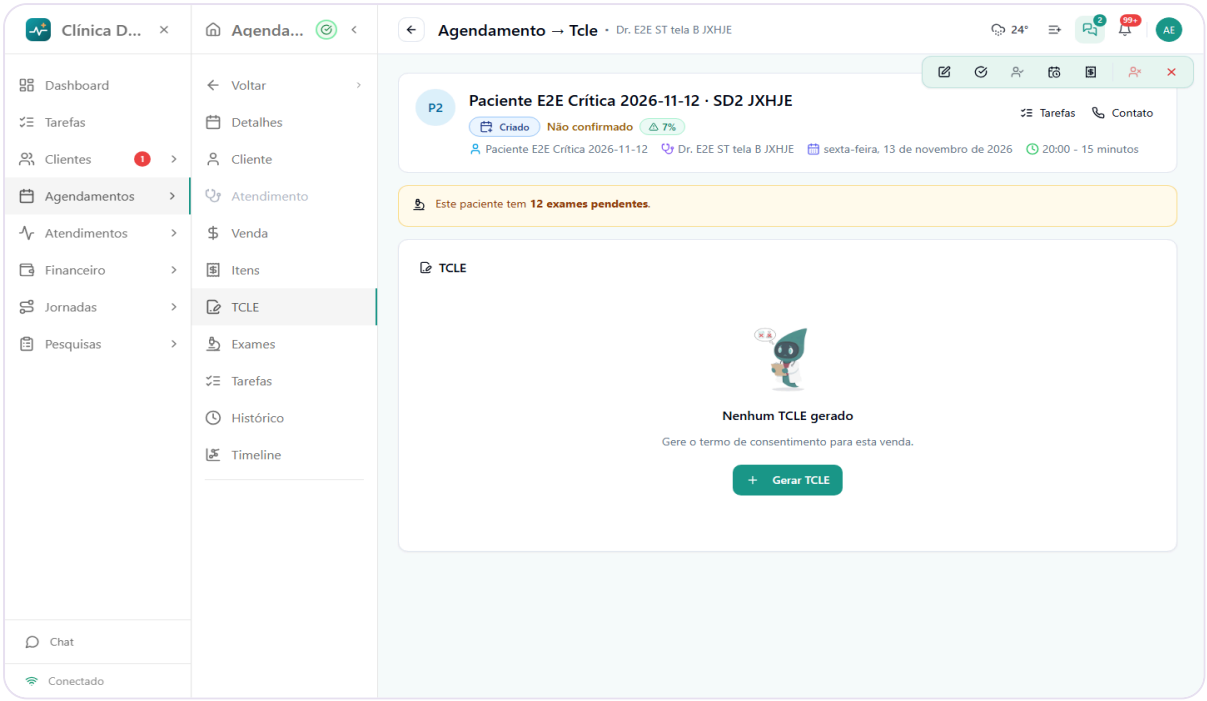


Figura 2. A aba TCLE do agendamento, pronta para gerar o termo da venda.

ATENÇÃO

O agendamento cria a venda, não o termo

- A venda sai sozinha, mas o TCLE não: ele fica a um clique, na aba TCLE do próprio agendamento.
- Confira o total na aba Venda. Se aparecer o preço cheio num agendamento de convênio, o procedimento não está cadastrado como coberto naquele convênio (veja as dúvidas no fim).

3 Venda direta de convênio com TCLE

O caminho da cirurgia via convênio. Quatro passos, sem orçamento.

1 Em **Financeiro › Comercial › Vendas**, clique em **Nova Venda**, no topo da tela.

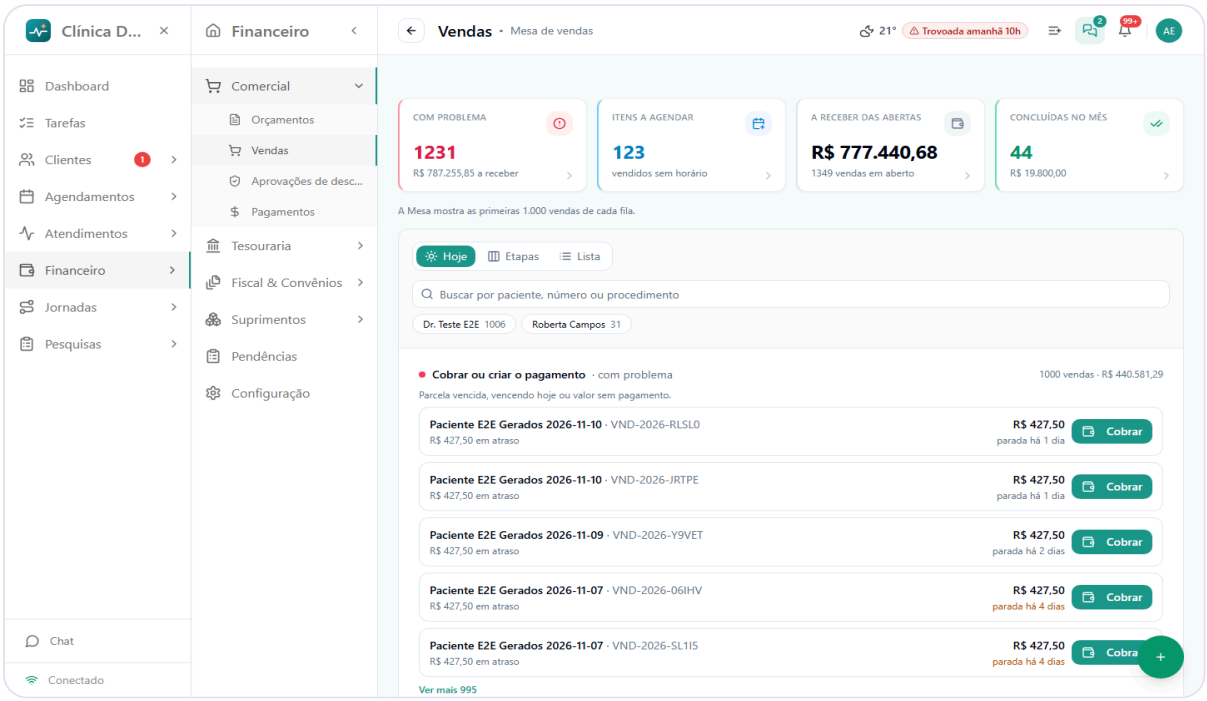


Figura 3. O botão Nova Venda fica no topo da tela de Vendas.

2 Na aba **Cliente & Config.**, escolha o paciente e, em **Convênio**, o convênio dele. A **Tabela de Preço** do convênio é preenchida sozinha.

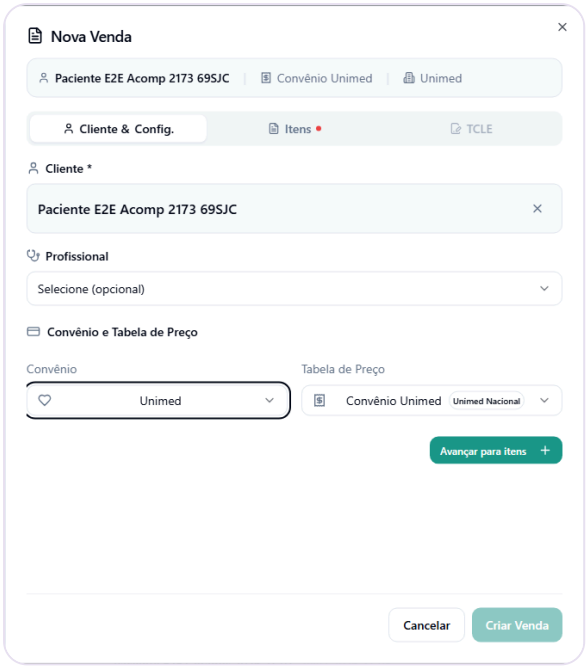


Figura 4. Paciente escolhido, convênio Unimed e a tabela do convênio preenchida.

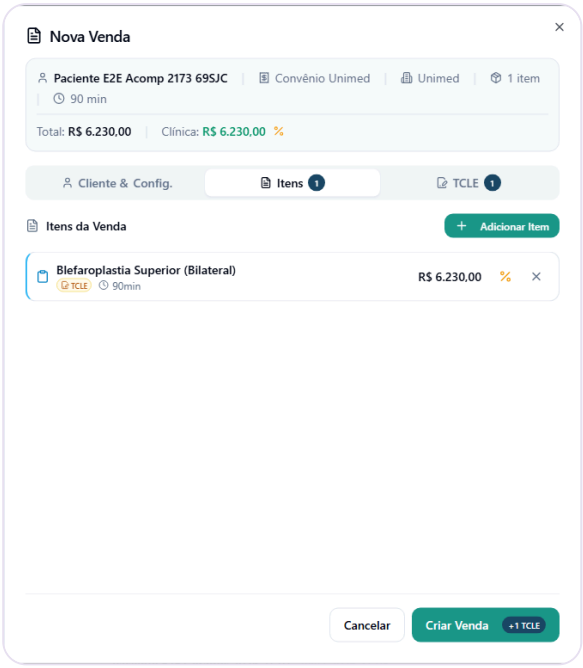


Figura 5. Depois do passo 3, o procedimento que pede termo aparece com o selo TCLE.

3 Clique em **Avançar para itens** e marque o procedimento. O que pede termo aparece com o selo **TCLE** (figura 5).

4 Abra a aba **TCLE**, confira o termo e a obrigatoriedade e clique em **Criar Venda**. O botão mostra **+1 TCLE**: o termo é criado junto com a venda.

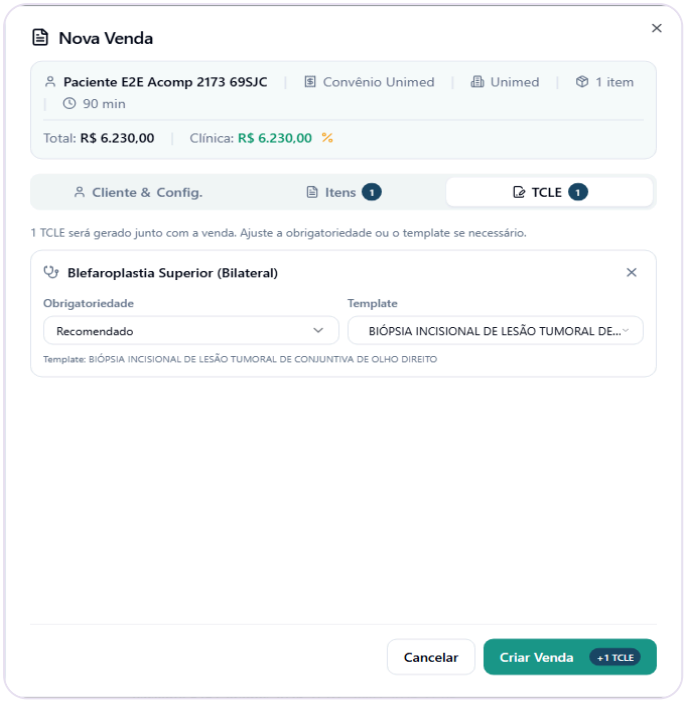


Figura 6. A aba TCLE mostra o termo que será gerado. Neste print de teste o procedimento não está coberto na tabela da Unimed, por isso o total aparece cheio. É o caso de pedir o ajuste do cadastro antes de criar a venda.

ATENÇÃO

Confira o valor antes de criar

O topo da janela mostra o que o **paciente** paga. A parte do convênio não entra nesse total.

- Coberto 100% na tabela do convênio: o total do paciente fica em **R$ 0,00**.
- Com coparticipação: o total mostra só a parte do paciente. No exemplo abaixo são R$ 50,00, e o convênio paga R$ 150,00.
- Apareceu o preço cheio do particular? O procedimento ainda não está cadastrado como coberto naquele convênio. Não crie a venda; peça o ajuste do cadastro (veja as dúvidas no fim).

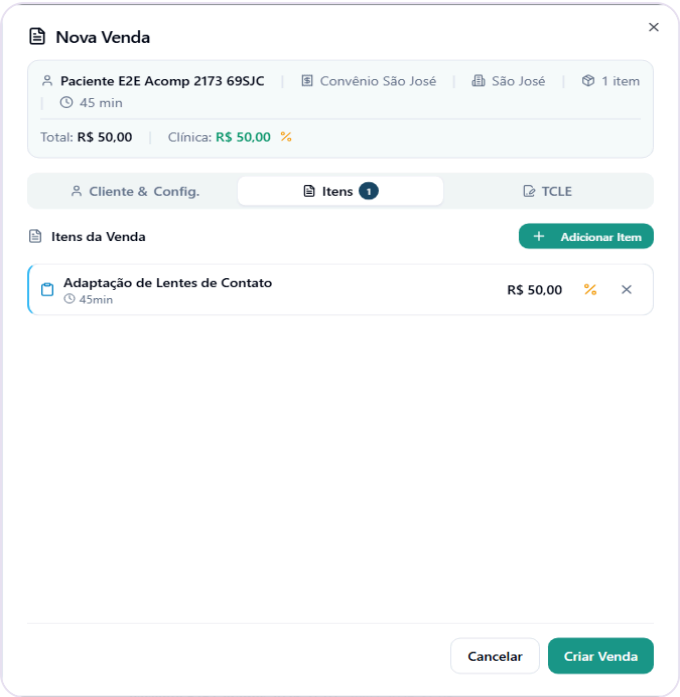


Figura 7. Venda de convênio com coparticipação: o total mostra só os R$ 50,00 do paciente.

BOM SABER

O TCLE só aparece sozinho se o procedimento tiver um modelo de TCLE no cadastro. Se não tiver, a aba TCLE diz "Nenhum TCLE necessário", e o termo pode ser gerado depois, na própria venda (seção 5).

4 Orçamento aprovado que vira venda

O caminho quando o paciente paga e precisa aceitar o valor. O TCLE sai na conversão, sem passo extra.

1. Monte o orçamento e escolha os termos na aba **Termos**.

2. O profissional aprova, e o aceite do paciente é registrado: assinatura pelo link ou aceite verbal na aba **Aceite**.

3 No início do orçamento aparece "O paciente aceitou: converter em venda". Clique em **Vender**.

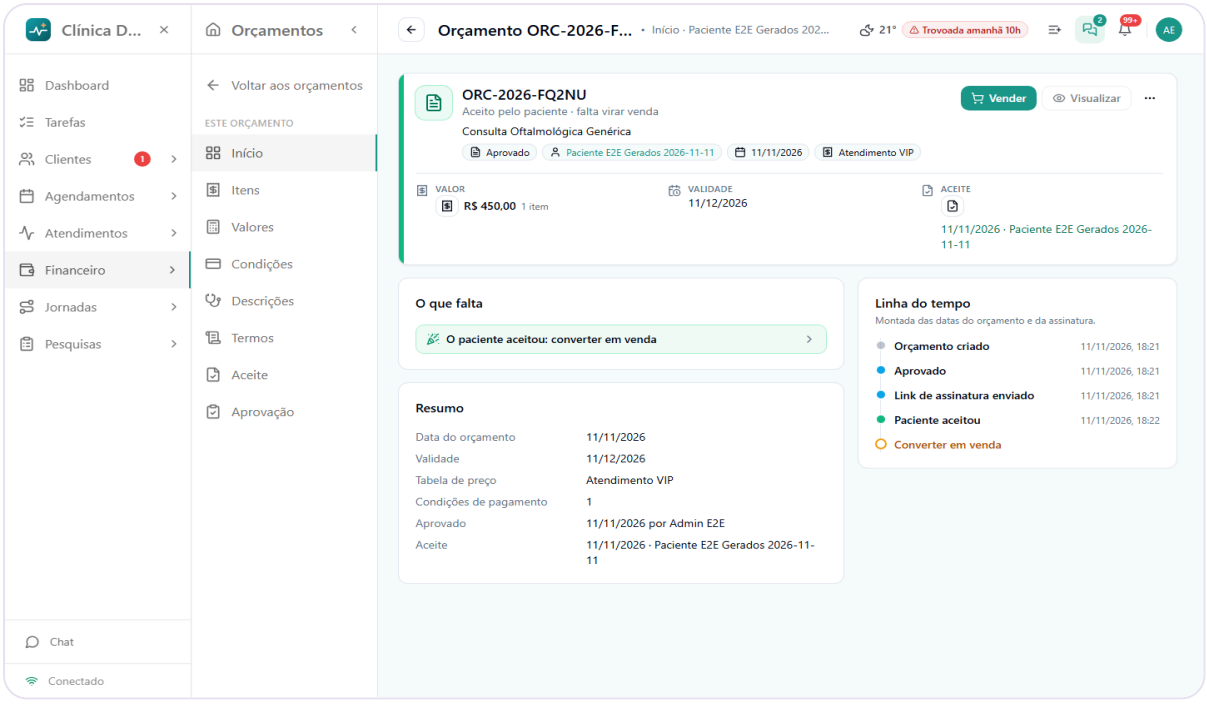


Figura 8. Orçamento aprovado e aceito, com o botão Vender.

4 Escolha a condição de pagamento e clique em **Confirmar Venda**. Os TCLEs escolhidos no orçamento são criados junto com a venda.



Figura 9. Converter em Venda: condição de pagamento e Confirmar Venda.

BOM SABER

O botão **Vender** só aparece no orçamento aprovado. Num orçamento pendente ou recusado não dá para gerar TCLE, porque ainda não existe venda.

5 Gerar o TCLE depois

Se a venda já existe e o termo não foi gerado, dá para gerar a qualquer momento, enquanto a venda não estiver cancelada.

1. Abra a venda e entre na aba **TCLE** do menu lateral. No atendimento, use a aba **TCLE** do atendimento.

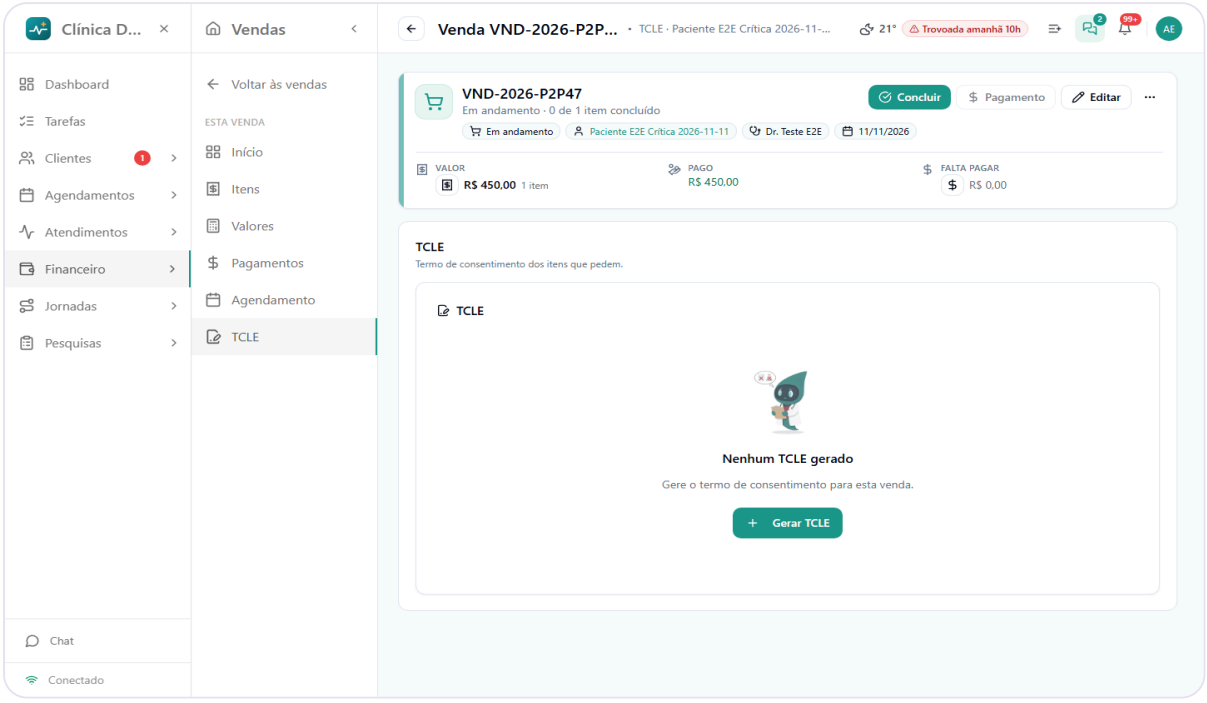


Figura 10. Aba TCLE da venda, ainda sem termo gerado.

2. Clique em **Gerar TCLE**.

3 Escolha a **Obrigatoriedade** e o **Template** (o modelo do termo) e clique em **Gerar TCLE**.

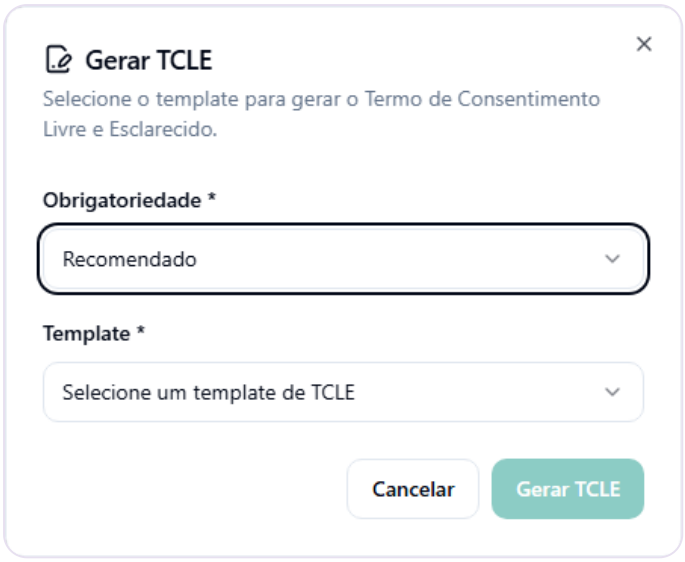


Figura 11. Janela Gerar TCLE: obrigatoriedade e modelo do termo.

Depois de gerado, o termo segue o fluxo normal de assinatura: primeiro o médico, depois o paciente.

6 Dúvidas frequentes

Preciso de orçamento para ter TCLE?	Não. O TCLE depende só de existir uma venda.
Agendei a cirurgia. Ainda preciso criar a venda?	Não. O agendamento já criou a venda. Abra o agendamento e gere o termo na aba TCLE. Criar outra venda em Vendas duplicaria a cobrança.
Posso fazer uma venda particular e zerar o valor com desconto?	Não. O termo sai, mas a cirurgia fica sem convênio, sem autorização e fora do faturamento para a operadora (a guia TISS sai da venda de convênio). Os relatórios também passam a mostrar um desconto de 100% que não existiu. Use sempre a venda de convênio.

Escolhi o convênio e o valor apareceu cheio. E agora?

O procedimento não está cadastrado como coberto na tabela de preço daquele convênio, e o sistema usou o preço base. O cadastro fica em `Financeiro › Configuração › Tabelas de Preço`: no procedimento, escolha o tipo **coberto pelo convênio** (paciente paga R$ 0,00) ou **coparticipação**, e informe o valor que o convênio paga.

O procedimento não trouxe TCLE sozinho.

O cadastro do procedimento está sem modelo de TCLE ou com obrigatoriedade "desnecessário". Gere o termo na aba TCLE da venda, ou peça para ajustar o cadastro do procedimento para que ele venha sempre.

EVITE

- Criar orçamento só para conseguir o TCLE.
- Criar uma venda em Vendas para um paciente que já foi agendado: o agendamento já tem a venda dele.
- Venda particular com desconto de 100% no lugar da venda de convênio.
- Criar a venda de convênio quando o total do paciente aparece cheio.