

## RESUMO

O mercado de trabalho está cada vez mais competitivo para os cirurgiões-dentistas. O diferencial a ser analisado pelos clientes não será apenas os aspectos técnicos e a atualização profissional, mas também a administração do consultório odontológico, ou seja, a definição do planejamento estratégico, análise financeira e administração de pessoal. Sendo as atividades profissionais odontológicas um tipo específico de prestação de serviços que envolvem um preparo profissional extenso e caro, os cirurgiões-dentistas, além disso, já além disso ter uma visão, geral das linhas mestras dos sistemas econômicos, especialmente daquele em que participa, para, com maior sensibilidade, auxiliar a comunidade e a si mesmo com a melhoria de seu desempenho profissional. A satisfação de um cliente está relacionada com o desempenho que ele possa perceber a respeito do produto e/ou do serviço que está utilizando. A criação de laços de amizade com os clientes/pacientes odontológicos e ajuda na fidelização e aumenta a possibilidade de que indiquem novos. O presente artigo constitui de uma revisão de literatura, porque tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, tendo em vista torná-lo mais explícito, e gerar conhecimentos sobre a temática. Concluiu-se através da revisão de literatura, que não se faz necessário a presença de um administrador em um consultório odontológico, mas sim que o cirurgião-dentista, venha a conhecer e entender as teorias da administração, para que o mesmo atue também como gestor em seu consultório, utilizando das técnicas administrativas, implantando, estruturando e mensurando ações voltadas ao crescimento do seu consultório odontológico, de forma consciente e objetiva, proporcionando uma evolução gradual que será inevitavelmente percebida.

**PALAVRAS-CHAVE:** Administração. Odontologia. Planejamento

## ABSTRACT

The job market is increasingly competitive, for dentists differential to be analyzed by customers is not only the technical and professional development, but also the administration of the dental office, ie, the definition of strategic planning, analysis financial and personnel management. Since the dental professional activities, a specific type of services that involve extensive and expensive professional preparation, dentists must already have a vision of the general guidelines of the economic systems, especially the one in which it participates, to, more sensitivity, and assist the community itself to improving their professional performance. The satisfaction of a customer is linked to the performance that he might perceive about the product and or service you are using. Creating friendships with clients patients dental help in loyalty and increases the possibility of indicating new. This article comes up a literature review because aims to provide greater awareness of the problem in order to make it more explicit, and generate knowledge on the subject. We conclude by reviewing the literature, it is not necessary that the presence of an administrator in a dental office, but the dentist, come to know and understand the theories of management, so that it also acts as a manager in his office, using management techniques, deploying, measuring and structuring activities for the growth of your dental practice, the consciously and objectively, providing a gradual evolution that will inevitably be perceived.

**KEYWORDS:** Administration. Dentistry. planning