

# Vets In Business Tour

## Quali Opportunità di Business per la Professione Veterinaria?

Come far Crescere la Propria Attività in un Mondo in Continua Evoluzione

*Dr. Sandro Barbacini e D.ssa Simona Prandi*

**Trainers Certificati di 2° Livello presso la Blair Singer Training Academy**

Le attività libero professionali, e fra queste quella del Medico Veterinario, sono radicalmente cambiate nell'ultimo decennio. Al giorno d'oggi il Medico Veterinario è a tutti gli effetti un imprenditore e deve pertanto avere conoscenze che vanno oltre la formazione tecnico-scientifica. La differenza fra un buon Medico Veterinario ed uno di successo è spesso determinata, oltre che dalle sue conoscenze scientifiche, anche da quelle che gli permettono di condurre un'attività soddisfacente dal punto di vista economico-finanziario. I Medici Veterinari devono acquisire consapevolezza della loro funzione nel tessuto sociale e riconquistare un ruolo autorevole all'interno della società.

Molto spesso la mancanza di questa formazione imprenditoriale porta il Medico Veterinario ad avere una vita professionale economicamente insoddisfacente o a raggiungere risultati al di sotto delle proprie aspettative.

Questo seminario introduttivo al business e marketing per veterinari si propone di:

- Sensibilizzare i colleghi al fatto che la sola formazione scientifica non è più sufficiente
- Introdurre il concetto di imprenditorialità nel settore della Medicina Veterinaria
- Insegnare la differenza fra un lavoro ed un business
- Insegnare a raccogliere, valutare e gestire i numeri della propria attività
- Dare la consapevolezza che ogni difficoltà nasconde un'opportunità
- Sottolineare l'importanza di una corretta gestione del team
- Introdurre il concetto di vendita
- Aumentare l'autostima della categoria e migliorare lo stile di vita

Questo seminario di due ore è strutturato per diffondere alcuni concetti imprenditoriali all'interno della nostra categoria.

Iscrizioni on-line su <http://formazioneresidenziale.profconservizi.it/>