**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.