

BUSINESS DEVELOPMENT

TRAININGS- PROGRAMMA



VOOR DIERENARTSENPRAKTIJEN



SAMEN STERK VOOR EEN BETER PRAKTIJKRESULTAAT

Ook dierenartsenpraktijken zijn onderhevig aan de snelle, digitale evolutie in onze maatschappij. Alles draait om service. Huisdieren zijn in korte tijd een deel van het gezin geworden. Hoe beter de service van uw dierenartsenpraktijk, hoe loyaler de eigenaar. Om als dierenartsenpraktijk sterk te staan in deze snel evoluerende markt, kan MSD Animal Health u ondersteunen met diverse trainingen.

Deze praktische, interactieve trainingen vinden plaats in uw eigen praktijk of op een door u gekozen locatie. Samen met u kijken we naar mogelijke opportuniteiten, andere inzichten, nieuwste evoluties en dit passend bij uw praktijk.

TRAININGSAANBOD MSD ANIMAL HEALTH ACADEMY



HOE LAAT JE JE PRAKTIJK GROEIEN?

Cijfers en ratio's onder de loep. Welk praktijkpotentieel is er in uw praktijk en welke eerste stappen kunt u nemen om deze te verhogen?



KLANTGERICHT COMMUNICEREN.

Hoe communiceert u met uw klanten? Is er voldoende gelegenheid om effectief uw advies over te brengen? Zijn de adviezen in uw praktijk eenduidig en helder? Kortom: bent u verkoper of adviseur in de praktijk?



TAILORMADE TRAININGEN.

In overleg met u, stellen we een maatwerk trainingsprogramma samen. Daarbij kunnen diverse onderwerpen aan bod komen. Denk aan trainingen over effectief samenwerken in teamverband, het verhogen van de zichtbaarheid van uw praktijk of het verbeteren van de klanttevredenheid. Bespreek uw wensen met uw vertegenwoordiger of met onze business development trainer voor het samenstellen van de passende inhoud.



ONDERDELEN BUSINESS DEVELOPMENT TRAININGSPROGRAMMA

Elk trainingsprogramma is opgebouwd uit een aantal stappen dat de effectiviteit verhoogt. Een business development trainingsprogramma bestaat uit de volgende onderdelen:

1 INTAKE GESPREK

In dit gesprek bepalen we samen de invulling van het programma. Hierbij zullen we, voorafgaand aan de training, doelen formuleren.

2 SURVEY IN HET TEAM

Een korte (anonieme) online survey onder alle deelnemers van de training geeft relevante input voor de training.

3 TRAINING

De training met het team zelf is een interactieve sessie met theorie en oefening op de eerste verbeterstappen. Duur training: 3 uren.

4 RAPPORT

U ontvangt een kort verslag van de belangrijkste onderwerpen en actiepunten volgend uit de training.

5 EINDGESPREK

In deze laatste coachsessie krijgt u ondersteuning en tips van de business development trainer om de vervolgstappen daadwerkelijk in de praktijk te implementeren.





INVESTERING

Deelname aan het programma als praktijkteam (max. 12 deelnemers) kost 495,- ex. BTW. Hiervoor krijgt het hele team praktische handvatten aangereikt om het praktijkpotentieel maximaal te benutten en de opbrengsten te vergroten. Het tarief is incl. alle trainingsmaterialen en reiskosten.



BUSINESS DEVELOPMENT TRAINER CATHARINE STUER

Catharine Stuer kwam jarenlang als accountmanager bij dierenspecialzaken en dierenartsenpraktijken over de vloer en kent de gezelschapsdierensector als geen ander. Sinds enkele jaren werkt Catharine als business development trainer bij MSD Animal Health, waar zij de dierenartsenpraktijken coacht in klantcommunicatie en adviesgesprekken. Naast ervaren trainer is Catharine afgestudeerd als integrale professional coach.



CONTACT

Heeft u vragen of wilt u een training inplannen? Neem contact op met uw **vertegenwoordiger** of met Catharine Stuer via **Catharine.stuer@merck.com** of telefonisch via 0498/58.69.09

Voor Vlaanderen

Liesbeth Aerts
0496/44.53.62
liesbeth.aerts@merck.com

Ester Pint
0498/48.68.49
ester.pint@merck.com

Joke Hoeyberghs
0497/11.19.63
joke.hoeyberghs@merck.com

Voor Wallonië

Sylvie Degive
0470/29.48.89
sylvie.degive@merck.com

Sandra Durrey
0471/80.19.84
sandra_durrey@merck.com