

WANNEER

26, 27 en 28 september

WAAR

Covetrus
Industrieweg 135/1
3583 Beringen

WIE

Dierenartsen en
dierenartsassistenten

TAAL

Nederlands

OMSCHRIJVING

Heeft u zin in enkele boeiende namiddagen waarin de goede werking van uw dierenartsenpraktijk centraal staat? Of heeft u soms nood aan tips om beter te kunnen omgaan met klanten én collega's? Dan is deze reeks opleidingen precies wat u zoekt!

Tijdens drie interactieve seminars zoomen we in op de samenwerking met collega's evenals op de praktijkcommunicatie zodat u een beeld krijgt van wat al goed is en wat nog beter kan.

PROGRAMMA

26 september, van 13u30 tot 17u – Michiel Mottet (Vera Icon)

Haal het beste uit uzelf & uw collega's: hoe blijf ik gemotiveerd in de praktijk?

27 september, van 13u30 tot 17u – Saskia Nab (St. Anna Advies)

Klantcommunicatie in de dierenartsenpraktijk

28 september, van 13u30 tot 17u – Wolf Demuynck (Covetrus)

Hoe commerciële opportuniteiten optimaal benutten in de praktijk

INSCHRIJVING*

Opleiding van Michiel Mottet	€ 125,-
Opleiding van St. Anna Advies	€ 125,-
Opleiding van Wolf Demuynck	€ 75,-

5% korting bij inschrijving voor 2 dagen

10% korting bij inschrijving voor 3 dagen

INSCHRIJVEN VIA

<https://nl.surveymonkey.com/r/C56SCGC>

ANNULATIEVOORWAARDEN

Annuleren tot uiterlijk 14 dagen voor aanvang is kosteloos en gebeurt altijd schriftelijk via marketing@covetrus.be.

Bent u verhinderd?

Een collega uit uw praktijk mag uw plaats innemen.



LESGEVER

Michiel Mottet
(Vera Icon)

INSCHRIJVING

€ 125*

Beperkt aantal
deelnemers

INFO

Michiel studeerde in 2018 af als arbeids-, organisatie- en gezondheidspsycholoog aan de Radboud Universiteit te Nijmegen, Nederland.

Eind 2018 werd hij mede zaakvoerder van Vera Icon. In 2020 behaalde hij het postgraduaat Human Resources Management aan de Ehsal Management School Brussel.

In 2022 werd hij consultant van de methodiek MyDrives MyHabits MyMatch. Hierna besloot hij de opgedane kennis toe te passen binnen de diergeneeskunde, waarin psychologie steeds meer een belangrijke rol begint te spelen, en begeleidt hij momenteel praktijken en bedrijven.

*Prijs exclusief BTW

OPLEIDING

**HAAL HET BESTE UIT UZELF & UW COLLEGA'S:
HOE BLIJF IK GEMOTIVEERD IN DE PRAKTIJK?**

WANNEER

Dinsdag 26 september 2023
13.30 - 17.00 uur

Ontvangst vanaf 13.00 uur met broodjes

OMSCHRIJVING

De manier waarop u communiceert en samenwerkt met collega's wordt alsmat belangrijker. Maar hoe begint u hieraan? Om de samenwerking in de praktijk te verbeteren, is het essentieel om uzelf en uw collega's beter te begrijpen. Wat drijft u en waar haalt u energie uit? Stemmen uw drijfveren overeen met de drijfveren van uw collega's? Of zijn er juist verschillen tussen jullie? En hoe kan jullie samenwerking verbeteren?

Met MyDrives MyHabits MyMatch krijgt u een kleurrijk inzicht in uw eigen persoonlijkheid en die van uw team. Hiermee creëert u een sterk fundament voor uw eigen succes en het succes van de praktijk. Want individuele medewerkers en teams die hun drijfveren en talenten optimaal benutten zijn aantoonbaar succesvoller.

Bent u al nieuwsgierig naar uw eigen drijfveren?

Doe hier de gratis miniscan:

<https://analyse.mydrivesmyhabits.com/miniscan/vera-icon>

INSCHRIJVEN VIA

<https://nl.surveymonkey.com/r/C56SCGC>

OPLEIDING

KLANTCOMMUNICATIE IN DE DIERENARTSENPRAKTIJK

WANNEER

Woensdag 27 september 2023

13.30 - 17.00 uur

Ontvangst vanaf 13.00 uur met broodjes

OMSCHRIJVING

Tijdens deze training "Klantcommunicatie in de dierenartsenpraktijk" neemt Saskia u mee in de reis van de klant door de dierenartsenpraktijk. Zo doorlopen klanten diverse stadia tijdens hun bezoek aan uw praktijk. Aan de hand van de cyclus van Vinden, Verleiden, Verrassen, Vertellen en Verbeteren, staan we met elkaar stil bij 'onderscheidend vermogen', 'klanttevredenheid' en 'het managen van verwachtingen'.

Deze opleiding biedt brede inzichten om uw klantcommunicatie te verbeteren. Met thema's als een efficiënt telefoongesprek voeren, de juiste open vragen stellen en natuurlijk ook 'nee' zeggen, bieden we u concrete handvaten om elk baasje (ook de veeleisende) te helpen. Tevreden eigenaren, blije dieren en een goedlopende praktijk, daar doen we het voor!

INSCHRIJVEN VIA

<https://nl.surveymonkey.com/r/C56SCGC>



LESGEVER

Saskia Nab
(St. Anna Advies)

INSCHRIJVING

€ 125*

Beperkt aantal
deelnemers

INFO

Saskia Nab is dierenarts,
trainer, communicatieadviseur
en trainingsacteur.

In 1997 is Saskia afgestudeerd
als gezelschapsdierenarts aan
de Universiteit Utrecht. Daarna
heeft ze 21 jaar gewerkt in een
grote gezelschapsdierenkliniek.

Als dierenarts én als
praktijkeigenaar heeft zij
ervaren hoe belangrijk
communicatie is, zowel richting
de klant als binnen het team.

OPLEIDING

HOE COMMERCIËLE OPPORTUNITEITEN OPTIMAAL BENUTTEN IN DE PRAKTIJK

WANNEER

Donderdag 28 september 2023

13.30 - 17.00 uur

Ontvangst vanaf 13.00 uur met broodjes

OMSCHRIJVING

Verkopen in de praktijk: veel dierenartsen en -assistenten vinden het maar een vervelende bijkomstigheid. Toch draagt u er enerzijds mee bij aan een goede, preventieve zorg van uw patiënten en anderzijds genereert u extra inkomsten voor de praktijk. Als u het op de correcte manier aanbiedt, zal de klant het ook eerder beschouwen als een goede service dan als een verkooppraatje. Een win-win situatie voor iedereen.

Tijdens deze interactieve namiddag, zal Wolf Demuyneck u meenemen in de do's and don'ts van de sales: hoe kan u uw klanten inschatten, wat kunt u best wel of juist niet zeggen, enz. Kortom, hij biedt u de handvaten die u nodig heeft om comfortabel producten aan te bieden.

INSCHRIJVEN VIA

<https://nl.surveymonkey.com/r/C56SCGC>



LESGEVER

Wolf Demuyneck
(Covetrus)

INSCHRIJVING

€ 75*

Beperkt aantal
deelnemers

INFO

Wolf is al meerdere jaren actief als sales manager bij Covetrus.

Hij bezoekt dagelijks dierenartsen en is daardoor perfect op de hoogte van hun behoeften. Als verkoper in hart en nieren biedt hij diepgaande ondersteuning op het vlak van commercieel denken en handelen.