



PROFESUS

DR ALEKSANDRA LATO
SZKOŁA LIDERÓW DLA
DZIECI I MŁODZIEŻY

Dla

**STUDENTÓW, LEKARZY MEDYCYNY WETERYNARYJNEJ I INSPEKTORÓW
WETERYNARYJNYCH**

Oferta cyklu szkoleń pt. „Budowanie relacji z klientami” prowadzonych przez dr Justynę Rynkiewicz

Z ramienia firmy Profesus dr Aleksandra Lato. Szkoła Liderów.

Ul. Czarnieckiego 4 20-820 Lublin.

Nip: 7122673643 REGON 061629093

Przeważająca działalność gospodarcza (kod PKD): 85.59.B Pozostałe pozaszkolne formy edukacji, gdzie
indziej niesklasyfikowane

Szkolenia mogą być przeprowadzone jako całościowy kurs lub jako oddzielne szkolenia jednorazowe



PROFESUS

DR ALEKSANDRA LATO
SZKOŁA LIDERÓW DLA
DZIECI I MŁODZIEŻY

Kurs „Budowanie relacji z klientami” dla STUDENTÓW, LEKARZY MEDYCYNY WETERYNARYJNEJ I INSPEKTORÓW WETERYNARYJNYCH					
Data	grupa	godzina	forma	Tematy	cena
Do ustalenia	Studenci, lekarze medycyny weterynaryjnej i inspektorzy weterynaryjni	12 h (w 3 blokach)	stacjonarnie	<p>Szkolenie ma na celu wyposażenie uczestników i uczestniczek w umiejętności komunikacyjne niezbędne do budowania długotrwałych i satysfakcjonujących relacji z klientami.</p> <p>Blok 1., „Budowania zaufania” tworzenie bazy dla długotrwałych relacji z klientami poprzez tworzenie bezpiecznej atmosfery w gabinecie lekarza weterynarii.</p> <p>Zakres tematyczny: - zasada lubienia i sympatii jako technika wywierania wpływu - relacja z lekarzem weterynarii jako odmiana relacji z osobą na pozycji autorytetu - zasada wzajemności jako narzędzie budowania zaangażowania klienta w relację</p> <p>Blok 2., „Budowania autorytetu” Skuteczne wykorzystanie oznak profesjonalizmu i umiejętności eksperckich w pracy lekarza weterynarii.</p> <p>- techniki komunikacyjne pomocne w budowaniu autorytetu - zewnętrzne oznaki profesjonalizmu</p>	Do ustalenia w zależności od liczności grupy/ miejsca szkolenia/budżetu zamawiającego szkolenie.



PROFESUS

DR ALEKSANDRA LATO
SZKOŁA LIDERÓW DLA
DZIECI I MŁODZIEŻY

				<p>- zastosowanie reguły niedostępności w pozyskiwaniu klientów</p> <p>Blok 3., „Budowanie zaangażowania”</p> <p>Wywoływanie u klientów gotowości do współpracy z lekarzem weterynarii i zaangażowania w proces leczenia zwierzęcia</p> <p>Zakres tematyczny:</p> <ul style="list-style-type: none">- wykorzystanie zasady konsekwencji w gabinecie weterynarii- techniki komunikacyjne wspierające budowanie zaangażowania w proces leczenia- różne style komunikacji (model DISC) a budowanie gotowości do współpracy	
--	--	--	--	---	--

W ramach realizacji cyklu kursu uczestnicy dostaną materiały szkoleniowe (prezentację multimedialną) z licencją, zostaną wyposażeni w umiejętności komunikacyjne i interpersonalne.