



COACHING PARA LA CLÍNICA VETERINARIA

CURSO CON EXPERTO

Trabajar en una clínica veterinaria puede suponer un gran reto, el día a día puede generar mucho estrés y dolor llevando a muchos veterinarios a querer tirar la toalla. Esto no tiene porqué ser así, en este curso conocerás las herramientas adecuadas para gestionar tu clínica veterinaria.

Duración
6 horas



PVP
42* €

Fecha inicio
14/05/2019



Fecha fin
18/06/2019



OBJETIVOS

Al finalizar este curso los alumnos sabrán:

- Aprender a manejar y prevenir las objeciones de los clientes.
- Perder el miedo a las quejas de los clientes y convertirlas en una oportunidad de mejora.
- Saber cómo abordar un conflicto con un empleado sin que se traduzca en un problema personal.
- Mirar a los problemas complejos y desmenuzarlos en partes más pequeñas y manejables
- Aplicar una metodología para solucionar problemas del día a día y conseguir mayor tranquilidad y paz mental.

Autor

MIGUEL ÁNGEL DÍAZ

Miguel Ángel es veterinario y dirigió durante más de 25 años su propio hospital veterinario.

Coach Internacional certificado por ICC y por Center for Executive Coaching (USA).

Autor del libro "7 claves para dirigir con ÉXITO la clínica veterinaria", traducido al inglés, polaco, chino y próximamente al italiano.

Director de New Way Coaching, firma desde la cual ha entrenado a cientos de veterinarios en Europa, Asia y Latinoamérica en Liderazgo y Comunicación Efectiva

Conferenciante Internacional y Ted Talk Speaker.

Trabaja día a día con dueños de clínicas veterinarias y sus equipos para ayudarles a mejorar su rendimiento y a disfrutar de relaciones más sanas y sinceras.

www.newwaycoaching.es



* 182 € para no colegiados

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Módulo I

Conflicto con clientes: el método paso a paso para resolver las quejas de los clientes de forma efectiva

- Introducción.
- ¿Por qué se quejan los clientes?
- ¿Por qué preocuparse?
- Cómo manejar una queja en 8 pasos.

Módulo II

Objeciones

- Introducción.
- Cómo tratar objeciones.
- Cómo prevenir objeciones.

Módulo III

Conflicto con colaboradores: qué hacer cuando un empleado no hace lo que se supone debería de hacer

- Introducción.
- Las implicaciones.

Módulo IV

Cómo resolver problemas difíciles

- ¿Qué es un problema?
- ¿Por qué es importante aprender a manejar problemas complejos?
- El método en 3 pasos para resolver problemas complejos.
- Ejemplo práctico.

Módulo V

Cómo motivar a tus empleados: la importancia clave del reconocimiento por el trabajo realizado

- Introducción.
- La neurociencia de la motivación.
- Por qué motivar a los empleados.
- Ejemplo práctico.

** Este programa puede verse modificado para una mejor docencia.*