

# Vet In Business



associazione  
italiana  
veterinari  
patologia  
felina

affiliata aivpa - isfm

## COMPENSI: concetti di base Webinar 18 marzo 2021

### Relatori:

**Dott.ssa Simona Prandi**  
**Dott. Sandro Barbacini**

### Presentazione

Un argomento sempre caldo riguarda i compensi, sia delle prestazioni che delle collaborazioni, accompagnato spesso da emozioni come incertezza, frustrazione, risentimento, confusione, rabbia... e quel senso di non essere riconosciuti per le proprie competenze. Il tutto a scapito del benessere psicofisico, con conseguenze sulle relazioni, la vita personale e la perdita di passione per la propria professione.

Certo che il mercato compra a meno, non lo facciamo anche noi se possibile?... a meno che non ci sia un buon motivo per spendere di più.

Sarebbe auspicabile che ci sia sempre la fiducia dietro a qualsiasi compravendita, purtroppo non è sempre vero.

Sono tanti i proprietari di piccole - medie attività di servizi che si lamentano del fatto che i loro clienti non percepiscano il valore che gli viene dato.

Questo è vero anche nella nostra professione e il problema di non riuscire a far percepire il valore del nostro lavoro e delle nostre prestazioni è un argomento molto sentito fra i Medici Veterinari, sia nel rapporto con i clienti che nelle collaborazioni professionali.

"Tante persone mi chiedono consigli, ma di fatto quando propongo una prestazione si eclissano"

Il non saper riconoscere e comunicare il nostro valore è alla radice di molti degli stress e insoddisfazioni di tanti colleghi (reddito non adeguato, difficoltà ad avere attività economicamente remunerative, non avere abbastanza denaro da pagare adeguatamente i collaboratori, etc.) e determina il nostro posizionamento nel mercato, la tipologia di clienti che abbiamo e la nostra qualità di vita.

Nel momento della decisione in un acquisto, come descrive in modo molto chiaro un nostro mentore, ci sono due aspetti:

- il vantaggio finanziario che la nostra offerta dà rispetto a chiunque altro sul mercato, sempre che si riesca davvero a dare la soluzione al problema.
- comprenderanno da noi perché l'offerta è significativamente rilevante per la loro situazione, sempre che il prezzo sia equo.

Di conseguenza come posizionarsi oltre a qualsiasi altra offerta sul mercato?

E non possiamo pensare di chiedere un prezzo "ALTO" se non viene preceduto da un pensiero approfondito, altrimenti nella maggior parte dei casi la tua offerta sarà simile a quella degli altri.

Come dare valore per distinguerci sul mercato, ed essere riconosciuti per questo?

Dare "valore" non significa ritoccare il prodotto, o la prestazione nel nostro caso, come succede frequentemente.

E questo vale sia per il rapporto professionista/cliente che professionista/collaboratore.

In questa Masterclass "Compensi: concetti di base" tratteremo:

Dare valore al tuo lavoro per essere riconosciuto/a per le tue prestazioni,

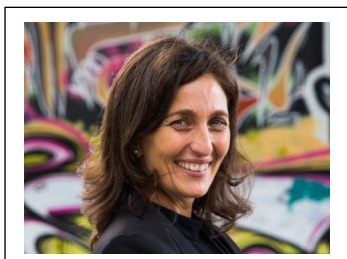
- Sentire la tua competenza retribuita e riuscire a farti pagare per il tuo valore,
- Pagare in maniera adeguata i tuoi collaboratori pur mantenendo dei margini per la tua attività,
- Tornare ad avere passione per il tuo lavoro

Ma non si tratta di una formula magica, dietro c'è del lavoro da fare.

Lavoro che tanti colleghi sono riusciti a fare in questi ultimi anni e trovi le loro storie sul nostro sito web

[www.vetinbusiness.it](http://www.vetinbusiness.it)

## RELATORI



La Dr.ssa Simona Prandi mamma single di 3 ragazzi, ha iniziato come libero professionista in Riproduzione e Neonatologia Equina, per 15 anni. Sono seguiti 9 anni di collaborazione con una compagnia internazionale come Direttore Vendite di 4 paesi europei. Oggi è co-fondatrice e CEO di Business & Wealth Training Academy srl.

Negli ultimi 6 anni ha aiutato migliaia di professionisti e piccoli imprenditori a capire gli schemi che determinano le loro vite, li aiuta a fare un cambiamento in tempo reale per risultati tangibili e duraturi nei loro business e vita privata. Implementare le vendite, il lavoro di squadra, acquisire capacità di leadership nell'attività veterinaria, può avere un grande impatto sulla vita delle altre persone e dei loro animali. Crede nel cavalcare l'onda del cambiamento per aprirsi a nuove prospettive, nuove possibilità, perché la nostra vita è il risultato di come percepiamo il mondo.



Il Dr. Sandro Barbacini si è laureato in Medicina Veterinaria presso l'Università di Parma e, da oltre 30 anni, svolge con successo la sua carriera di medico ippiatra a livello internazionale. E' stato inoltre invitato come relatore a più di 30 congressi internazionali. Attualmente è responsabile dell'Affiliate Quality Control Program della branca Europea di Select Breeders Services (SBS), leader mondiale nel settore dello sperma equino congelato.

La "mission" di Sandro è aiutare liberi professionisti, lavoratori autonomi, imprenditori e proprietari di piccole imprese ad acquisire competenze di business e marketing che consentano loro di migliorare la produttività aziendale, aumentare il reddito e vivere il tipo di vita che desiderano. E' particolarmente appassionato nell'insegnare la leadership e nell'aiutare le persone a costruire team vincenti, dove ogni individuo possa sfruttare al meglio il proprio talento.

Tutto questo deve essere fatto attraverso un percorso di crescita personale che permetta a ciascuno di esprimere il proprio massimo potenziale.