

*PARA ENVÍO INMEDIATO*

*11 de mayo de 2021*

Contacto:

Aga Comunicación

Silvia Húmera\Silvia Revilla

Tel. + 34 91 630 66 84/ +34 606 84 85 51

[agacomunicacion@agacomunicacion.es](mailto:agacomunicacion@agacomunicacion.es)

**Finalizan los encuentros de formación en comunicación para veterinarios de Zoetis**

*Jornadas E-xperience by Zoetis*

**Madrid, 11 de mayo 2021.-** Zoetis, empresa líder en salud animal, concluía el pasado día 5 de mayo sus jornadas [E-xperience by Zoetis](https://vimeo.com/490718006/bf1f1eb914), impartidas en los meses de marzo, abril y mayo. Un ciclo de tres encuentros formativos online orientados a veterinarios de animales de compañía con el objetivo de proporcionar métodos y herramientas de comunicación para mejorar el cumplimiento de los propietarios de pacientes crónicos.

Guiadas por la máxima “la comunicación es una habilidad clínica que puede y debe ser entrenada”, las jornadas de formación continuada impartidas por **Miguel Ángel Díaz**, fundador de New Way Coaching, se han centrado en las principales claves para lograr una buena experiencia de cliente, que según apuntaba el experto se resumen en “sentirse respetados, tener una experiencia positiva y recibir soluciones por parte del profesional veterinario.”

Durante las mismas, Miguel Ángel ha repasado de manera teórica y práctica diferentes metodologías para abordar la comunicación con el cliente desde el primer encuentro, durante la consulta y hasta su salida de la clínica, ofreciendo consejos y herramientas para planificar y cerrar la consulta de manera favorable para todas las partes, incluso en aquellos casos de desencuentro entre el veterinario, el personal de la clínica y el cliente.

Así, el experto hacía hincapié en “la importancia de entender la práctica veterinaria como una disciplina médica basada en la relación, donde la muestra de empatía y respeto hacia el cliente resultan fundamentales para su satisfacción, contemplando cada momento de contacto como una oportunidad de mejora.”

Entre los materiales y herramientas presentados por el experto como recursos de apoyo para la comunicación con el cliente, Miguel Ángel destacaba “la importancia del apoyo visual como formar de ilustrar de manera clara la problemática y sus soluciones, ganando consistencia.”

**Para más información sobre los materiales empleados durante las jornadas, consulta a tu delegado de Zona.**

**Acerca de Zoetis**

Zoetis es la empresa líder de salud animal, dedicada a apoyar a sus clientes y sus negocios. Construida sobre 65 años de experiencia en salud animal, Zoetis descubre, desarrolla, fabrica y comercializa medicamentos y vacunas de uso veterinario complementados por productos de diagnóstico y tecnologías, incluidos biodispositivos y pruebas genéticas, apoyados por una amplia gama de servicios. En 2020, la compañía generó unos ingresos anuales de 6.675 millones de dólares. Con cerca de 11.300 empleados a nivel global, sus productos sirven a veterinarios, ganaderos, productores y todos aquellos que crían y cuidan el ganado y los animales de compañía en más de 100 países. Más información en [www.zoetis.es](http://www.zoetis.es).

.

**# # #**