



digi  redo

zichtbaar anders

Training maakt
je nóg beter

Training maakt je nóg beter. Beter in dingen die je al goed kunt. Maar ook in datgene waar je nog niet zo goed in bent.

Training verbetert kennis en kunde, van jezelf en van je team. Hoe je communiceert met klanten en collega's, je social media beheert, je werk effectief organiseert en hoe je optimaal samenwerkt als team. Maar ook hoe je prijzen bepaalt, ondernemend leert denken en weten waar je als praktijk voor staat.

Dit is onze waaier aan trainingen. Kies de training die het beste bij je past en wij helpen je verder. Met maar één doel: jou en je team nóg beter maken.



zichtbaar anders

Beter worden is een proces

Je kunt niet in één keer op zolder springen. Je leert eerst en daarna pas je het toe. Door te doen word je beter, stap voor stap. Dat is wat wij met jou willen bereiken. Train je met ons, dan mag je dit van ons verwachten:



concrete en relevante doelen die je wilt bereiken.



duidelijke actiepunten, waarmee je verbetering tastbaar wordt



minimaal 1 opvolgmoment, ook na een eenmalige training



een vast aanspreekpunt in ieder trainingstraject



Klimmen naar je top
zonder angst om te
vallen.



Type trainingen

Je kunt onze trainingen in drie categorieën indelen. Welke je ook kiest, ze zijn altijd interactief en een combinatie van theorie, discussie, ervaringen en oefeningen. Dat maakt het leuk en zo bereik je altijd een tastbaar resultaat.



Open training

Leuk leren met geestverwanten op onze inspirerende locatie in Soest. Een fijne plek waar jij jezelf kunt verbeteren om daarmee je collega's, je klanten en je praktijk verder te helpen



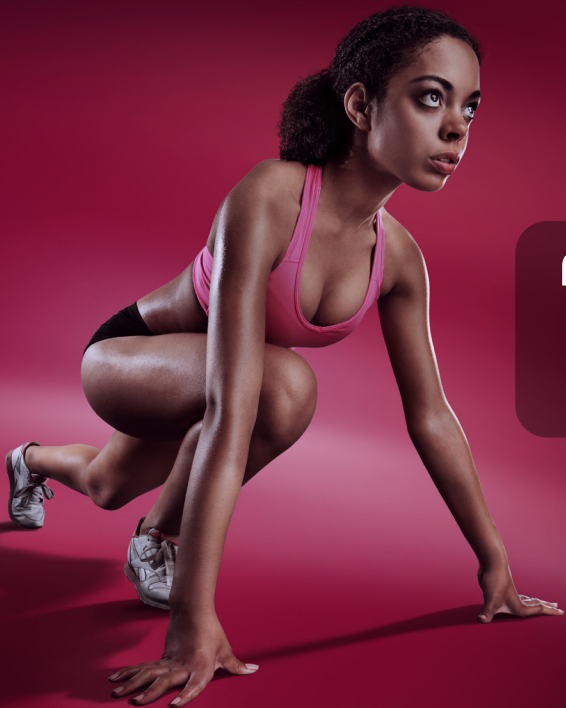
Team training

Niets zo efficiënt als trainen met je hele team. Samen bespreken we de problematiek die jullie op de werkvloer ervaren. Op basis daarvan kijken we welke training het beste bij jullie past.



Trajecten op maat

Sommige situaties zijn zo specifiek voor jouw praktijk dat we daar een traject op maat voor maken. Denk aan missie en visie, het optimaliseren van werkprocessen en het coachen van je team. Zo'n traject bestaat uit een combinatie van workshops, adviesgesprekken en trainingen.



“

Vorbereid aan de start
geeft de grootste kans
op succes.



Open trainingen

Onze open trainingen zijn speciaal ontwikkeld voor jou als dierenarts, paraveterinair of praktijkmanager. Wij werken in kleine groepen van maximaal 15 personen op onze locatie in Soest. Wij hebben daar een open en inspirerende ruimte, waar je de dagelijkse drukte van de praktijk kan laten varen om je volledig te richten op het vergroten van je kennis en kunde.

We combineren theorie met voorbeelden uit de praktijk. Dat stimuleert interactie, waardoor je ervaringen kunt uitwisselen en met elkaar in gesprek gaat. Aan het eind van een training ga je met concrete actiepunten naar huis waar je direct mee aan de slag kunt.



Inspirerend leren
zonder bankzitter
te worden.



Open training

Grip op je Prijs



Het prijsbeleid vertelt veel over de identiteit van een bedrijf en over de diensten die aangeboden worden. Dat heeft invloed op de verwachtingen van de klanten. Welke prijzen je hanteert is dus iets waar je goed over na moet denken.

Veel dierenartsen vinden dit lastig. Prijzen worden veelal bepaald zonder duidelijke strategie of onderbouwing. Een vergelijking met de omliggende praktijken is een veelgehoorde reden waarom de prijs de prijs is. Daarnaast ontbreekt het draagvlak binnen het team, wat tot discussie leidt en er uiteindelijk niet of onvoldoende wordt gerekend.

Deze training helpt je een doordacht prijsbeleid te ontwikkelen. We kijken naar diverse prijsmodellen en naar de relatie tussen de prijs en de identiteit van een praktijk. We maken een kostprijsberekening en bespreken hoe je tot een gezonde marge komt.

Werkwijze

We bespreken een aantal modellen en methodes rondom prijsbeleid en -strategie. Deze vertalen we direct naar herkenbare voorbeelden uit de praktijk. Daarna ga je aan de slag met je eigen prijzen en leer je hoe je een kostprijs berekent. Er is ruimte voor vragen en discussie, waarbij we ervaringen kunnen delen. Zo maak je tijdens deze middag al de eerste stappen naar een goed en duurzaam prijsbeleid.

Wat je gaat leren

- wat prijs betekent als strategisch instrument
- hoe je een kostprijs berekent
- hoe je een gezonde marge bepaalt
- hoe je discussie over je prijs voorkomt

Grip op je Prijs



1 dagdeel



op onze trainingslocatie in Soest



maximaal 15 deelnemers



voor praktijkeigenaren en praktijkmanagers



voor GD,- rundvee- en paardenpraktijken



info@digiredo.nl

Scan mij voor meer info,
data en actuele prijzen



Open training

Haal meer uit social media

Social media zijn niet meer weg te denken uit ons leven. Jong en oud, vrijwel iedereen maakt er gebruik van. Dat geldt ook voor de praktijk. Vooral Facebook en Instagram worden gebruikt om contact te houden met (potentiële) klanten. Een enkeling waagt zich zelfs aan YouTube of TikTok. Logisch, want social media heeft bewezen voor bedrijven een belangrijk communicatiemiddel te zijn.

Maar hoe zet je social media effectief in? Op Facebook zien we veel berichtjes over lieve puppy's en vermiste katten, waar veel mensen op reageren. Maar op berichten over de gezondheid van hun dier reageren ze nauwelijks. Hoe komt dat? Hoe kun je dat verbeteren? En hoe zorg je ervoor dat ze ook naar de praktijk komen? Daar helpt deze training je mee.



Werkwijze

In 10 stappen leren we je meer grip te krijgen op je social media. Hoe bereik je de mensen die voor jouw praktijk belangrijk zijn? Hoe zorg je ervoor dat ze op jouw posts reageren? Aan de hand van je eigen social media analyseren we waarom de ene post wel en de andere juist niet werkt. Hierdoor leer je hoe je je volgers veel beter kunt verleiden tot een like, comment of share. Wat de eerste stap is naar een bezoek aan de praktijk.

Wat je gaat leren

- wie je via social media wilt bereiken
- hoe je interactie op een bericht kunt stimuleren
- hoe je social media beter kunt plannen en beheren
- hoe je succes kunt meten

Haal meer uit social media



1 dag



op onze trainingslocatie in Soest



maximaal 15 deelnemers



voor alle medewerkers van de praktijk



voor GD-, rundvee- en paardenpraktijken



info@digiredo.nl

Scan mij voor meer info,
data en actuele prijzen



Open training

Plannen en organiseren

Het werk in de praktijk is hectisch en dynamisch. Meestal is het meer hollen dan stilstaan. Elke dag is anders en er kan altijd iets onverwachts gebeuren. Dat maakt het ook zo mooi. Maar hoe leidt je dat in goede banen? Hoe zorg je ervoor dat jij het werk controleert in plaats van andersom?

Door goed agendabeheer, een gestructureerde planning en een effectieve taakverdeling tussen paraveterinair en dierenartsen is de werkdruk goed te beheersen. Maar dan moet je daar wel een duidelijk plan voor maken waar iedereen zich aan houdt. Doe je dit goed, dan kun je je productiviteit met 10 tot 15% verbeteren. Dat niet alleen, je zult zien dat daardoor ook het werkplezier en de motivatie van je team verbeteren.



Werkwijze

We geven je duidelijke handvatten, waarmee je de efficiëntie in de praktijk kunt verbeteren. Met behulp van een aantal rekenmodellen meten we de werkdruk, waardoor deze tastbaar wordt. We kijken naar je agenda en hoe je het werk beter kunt verdelen onder je team. Je leert onderscheid te maken tussen wat urgent en belangrijk is. Zo weet je wanneer je welke taak moet uitvoeren. Met de kennis die je tijdens de workshop opdoet kun je de dag erna meteen aan de slag.

Wat je gaat leren

- hoe je werkdruk en -efficiëntie kunt meten
- hoe je het werk beter kunt plannen
- het beter beheren van de agenda
- hoe meer structuur tot meer werkgeluk leidt

Ook mogelijk als teamtraining bij jou op de praktijk.

Plannen en organiseren



1 dag



op onze trainingslocatie in Soest



maximaal 15 deelnemers



voor alle medewerkers van de praktijk



voor GD-, rundvee- en paardenpraktijken



info@digiredo.nl

Scan mij voor meer info,
data en actuele prijzen



Open training

Digitale marketing voor de DAP



Vrijwel iedere praktijk heeft een website, een Facebook pagina en een digitale nieuwsbrief. Daarmee wil je je klanten binden en motiveren om naar jou te komen, zodra ze hulp nodig hebben rondom de gezondheid van hun huisdier.

Maar hoe bereik je je klanten? Wat ga je vertellen, op welke manier en hoe krijg je interactie? Hoe organiseer je het beheer van Facebook, je website en je nieuwsbrief. En hoe meet je succes?

We maken je bewust van de kracht van digitale marketing en hoe je deze effectief kunt inzetten. We bespreken je digitale kanalen, hoe je content maakt, een marketingplan ontwikkelt en hoe je succes kunt meten. Praktischer kan haast niet. De enige voorwaarde is dat je affiniteit hebt met digitale marketing en het leuk vindt om met social media en het internet om te gaan.

Deze training hebben we ontwikkeld in samenwerking met MSD Animal Health.

Werkwijze

In 4 modules nemen we je mee in de wereld van digitale marketing. We bespreken je digitale kanalen; website, social media en nieuwsbrief en hoe deze elkaar kunnen versterken. Hoe je de juiste content maakt en deze afstemt op de klant die je wilt bereiken. Maar ook hoe je een campagne maakt rondom een onderwerp en hoe je deze organiseert. Tot slot leer je hoe je het succes van je inspanningen kunt meten. Kortom, de meest complete training op dit gebied voor de veterinaire markt.

Wat je gaat leren

- het beheer van website, social media en nieuwsbrief
- het maken van de juiste content
- het plannen van je activiteiten
- het meten van je succes

Digitale marketing voor de DAP



3 hele dagen en 2 halve dagen



op onze trainingslocatie in Soest



maximaal 12 deelnemers



voor dierenartsen, paraveterinair en praktijkmanagers



voor GD-, rundvee- en paardenpraktijken



info@digiredo.nl

Scan mij voor meer info,
data en actuele prijzen



Open training

The Sky is the Limit

voor jonge ondernemers



Heb jij de ambitie om je eigen praktijk te starten, er een over te nemen of te associëren? Dan kies je voor het avontuur van een ondernemer. Want dat is het, een avontuur. Je geniet veel vrijheid, bent eigen baas en kunt je eigen richting kiezen.

Maar wat betekent dat in werkelijkheid? Hoe doe je dat, een bedrijf aansturen? Welke vaardigheden heb je nodig als ondernemer en hoe zorg je ervoor dat de praktijk goed presteert, je team gelukkig is en je klanten (meer dan) tevreden zijn? 'The Sky is the limit' laat je ruiken aan het ondernemerschap om er daarna overtuigd wel of niet voor te kiezen.

'The Sky is the limit' is een samenwerking tussen digiRedo, financieel adviesbureau Raadgevers en de Van Lanschot bank.

Werkwijze

In vijf modules nemen we je mee door de belangrijkste aspecten van het ondernemerschap. Wat is belangrijk bij een associatie of overname? Wat is financieel management, hoe meet je de prestatie van een praktijk en hoe belangrijk is marketing? Uiteraard besteden we ook aandacht aan het team en het belang van een goede onderlinge communicatie. We sluiten af met een spel, waarbij jij de toekomst van een (virtuele) praktijk bepaalt. Neem jij de juiste beslissingen?

Wat je gaat leren

- wat ondernemerschap inhoudt
- waar praktijkmanagement uit bestaat
- het belang van keuzes maken
- of ondernemen bij jou past

The Sky is the Limit



4 dagdelen en 1 hele dag



wisselende locaties
(Soest, De Bilt en Zeist)



maximaal 12 deelnemers



voor dierenartsen die het
ondernemerschap overwegen



voor GD-, rundvee- en
paardenpraktijken



info@digiredo.nl

Scan mij voor meer info,
data en actuele prijzen



Open training

Haal meer uit je consult



Het perfecte consult leidt tot de optimale veterinaire zorg, overtreft de verwachtingen van de klant, zorgt voor werkplezier en voldoening bij het team en levert nog geld op ook.

Het is lastig om dit allemaal tijdens dat korte consult optimaal in te vullen. Dierenartsen zijn goed getraind in het leveren van goede zorg, maar minder in het bewaken van al die andere aspecten. Toch zijn die minstens zo belangrijk om zo veel mogelijk uit je consult te halen.

Zorg dat je begrijpt wat de behoeftes zijn van de klant, van de patiënt en van jezelf. Pas dan kun je tijdens het consult alle belangen zo goed mogelijk behartigen. Het effect is verbluffend: je klanten zijn blijer, de patiënten beter behandeld en daarmee haal jij meer voldoening uit je werk. Wat je vervolgens terugziet in de resultaten van de praktijk.

Werkwijze

We bespreken eerst de diverse fasen van een optimaal consult. Daarna laten we zien hoe je al deze aspecten ook echt voor elkaar krijgt tijdens een relatief kort consult van 10 of 15 minuten. Niet alleen door naar je consult zelf te kijken, maar ook door te leren wat je voor en na het consult kunt verbeteren om je consult zo effectief mogelijk te maken.

Wat je gaat leren

- de opbouw van een consult
- de zorg verlenen die past bij jou en de praktijk
- hoe je zonder schuldgevoel over geld kunt praten

Ook mogelijk als teamtraining bij jou op de praktijk

Haal meer uit je consult



1 dagdeel



onze trainingslocatie in Soest



maximaal 15 deelnemers



voor GD dierenartsen



info@digiredo.nl

Scan mij voor meer info,
data en actuele prijzen



Open training

Haal meer uit je bedrijfsbezoek



Als rundveedierenarts zijn bedrijfsbezoeken dagelijkse kost. Je gaat naar de veehouder, die vertelt wat de problemen en behoeften zijn. Jij geeft advies en maakt een actieplan wat succesvol wordt opgevolgd en uitgevoerd. Of loopt het net even anders?

Veehouders hebben vaak andere behoeften dan jij in eerste instantie kunt inschatten. Bezwaren en overtuigingen, veelal onuitgesproken, staan succes vaak in de weg. Jouw goedbedoelde en doelgerichte adviezen worden daardoor niet opgevolgd. Dit leidt tot frustratie bij jou, maar ook bij je veehouder. Hoe kun je dit voorkomen?

Een goed adviesgesprek bestaat uit verschillende stappen. Door de juiste vragen te stellen krijg jij beter zicht op de behoeften en bezwaren van je veehouder. Daarmee kun je hem of haar beter begeleiden en ben jij een goede en betrouwbare sparringpartner.

Werkwijze

We beginnen met de theorie rondom adviesgesprekken. Er is veel ruimte voor vragen en discussie, waarbij we ervaringen met elkaar kunnen delen. Na de lunch, die wij verzorgen, brengen we de theorie in praktijk. In kleine groepjes oefen je de gesprekstechnieken aan de hand van herkenbare situaties en bespreken we elkaars ervaringen. Tot slot krijg je een opdracht mee waar je direct mee aan de slag kunt. Na een paar weken bespreken we deze tijdens een 1 op 1 gesprek.

Wat je gaat leren

- kennis en inzicht in de fasen van een adviesgesprek
- hoe je een gesprek proactief kunt sturen
- hoe je omgaat met verschillende typen veehouders

Ook mogelijk als teamtraining bij jou op de praktijk

Haal meer uit je bedrijfsbezoek



1 dag



onze trainingslocatie in Soest



maximaal 15 deelnemers



voor rundveedierenartsen



info@digiredo.nl

Scan mij voor meer info,
data en actuele prijzen



Open training

Gespreks- technieken



Gesprekken voeren, je doet het de hele dag. Aan de telefoon, bij de balie en in de spreekkamer. Met klanten, je collega's en je leidinggevende. Het liefst voeren we fijne gesprekken, maar dat is niet altijd mogelijk. Denk aan een ontevreden klant of een boze collega. Dan blijkt dat communiceren niet altijd makkelijk is. Vooral wanneer onderwerpen gevoelig liggen.

Hoe meer beladen het gesprek, hoe lastiger het is om tot de kern te komen. Soms loop je tegen weerstand, emotie of frustratie aan. De spanning die dan ontstaat wil je wegnemen, zodat je samen tot een goede oplossing komt. Maar hoe doe je dat?

Deze training helpt je om gesprekken op een effectieve manier te voeren. Door de juiste vragen te stellen, goed te luisteren en non-verbale signalen op te vangen leer je hoe je een gesprek leest en leidt. Wat we tijdens de training direct in praktijk brengen.

Werkwijze

De training is interactief en zeer praktisch. We bespreken de theorie en psychologie van het gesprek. Daarnaast gaan we in op de verschillende gesprekken die in de praktijk gevoerd worden. Zoals een slecht nieuws gesprek, een functioneringsgesprek en een verkoopgesprek. Er is voldoende ruimte voor discussie, waarbij je je eigen ervaringen kunt delen. In de middag ga je het geleerde direct ervaren door 'live' te oefenen met trainingsacteuren. Een betere leerschool voor gesprekken is er niet.

Wat je gaat leren

- de theorie van een gesprek
- de verschillende typen gesprekken
- hoe effectief een gesprek te voeren
- jouw eigen gesprekstechniek ervaren

Ook mogelijk als teamtraining bij jou op de praktijk

Gesprekstechnieken



1 dag



op onze trainingslocatie in Soest



maximaal 12 deelnemers



voor alle medewerkers in de praktijk



voor GD, rundvee en paardenpraktijken



info@digiredo.nl

Scan mij voor meer info,
data en actuele prijzen





Team trainingen

Niets is zo efficiënt als trainen met je hele team. Met elkaar werken aan uitdagingen en problemen die jullie op de werkvloer ervaren. Zo kun je samen oplossingen bedenken en afspreken hoe je deze efficiënt en succesvol gaat implementeren.

Voorafgaand aan een training bespreken we de problematiek die jullie ervaren. Op basis daarvan bepalen we met elkaar welke training daar het best bij past. Dat kan gaan over het beheersen van de werkdruk, over klantgericht werken of over de communicatie binnen het team.

Veel is mogelijk, zoals je hierna kunt zien. Na de training gaan jullie met concrete actiepunten aan de slag. Een aantal weken later hebben we opnieuw contact om te kijken wat het heeft opgeleverd en of er meer ondersteuning nodig is.



“

Weten wie wat wanneer
doet leidt tot een hecht
en succesvol team

Klantgericht werken



Je wil je dat je klanten zich welkom voelen. Daarom heb je een open, vriendelijke en behulpzame houding naar de klant. Je wil klantvriendelijk te zijn. Dat is praktisch, maar ook heel reactief.

Klantgerichtheid gaat verder en geeft de mate van interesse weer die je hebt voor je klant en de wil om hem perfect te helpen. Je stemt daarbij je dienstverlening zo goed mogelijk af op de wensen, behoeften en verwachtingen van de klant. Dat is proactief en gaat verder dan klantvriendelijk zijn.

Jij bent vast klantvriendelijk, maar ben je ook klantgericht? Zo niet, hoe wordt je dat? Dat onderzoeken we met elkaar tijdens deze training. Daarnaast werken we aan de communicatieve vaardigheden die daarbij horen.

Werkwijze

We beginnen met het verschil tussen klantvriendelijk en klantgericht. Hoe klantgericht zijn jullie als praktijk, waar blijkt dat uit en hoe kun je dit verbeteren? We maken een actieplan waarmee jullie aan de slag gaan.

Bij de tweede training bespreken we het actieplan. Vervolgens gaan we in op het voeren van moeilijke gesprekken, het behandelen van klachten en lastige klanten. Je leert de regie over het gesprek te houden en escalatie te voorkomen.

Wat je gaat leren

- hoe je een uniforme klantbeleving creëert
- hoe je meer loyale klanten krijgt
- hoe je regie houdt over gesprekken met klanten

Klantgericht werken



2x 1 dagdeel



op locatie, bijv. de eigen praktijk



maximaal 12 deelnemers



voor alle medewerkers van de praktijk



voor GD-, rundvee- en paardenpraktijken



info@digiredo.nl

Scan mij voor
meer informatie
en actuele prijzen



Teamtraining

Beter samenwerken (DISC)



Het succes van een team hangt af van de manier waarop je met elkaar omgaat. Dat begint met het herkennen van de stijl in gedrag en communicatie van jezelf en van je collega's. Daarmee begrijp je jezelf én je collega's beter, wat de basis is voor een efficiënt en succesvol team.

De DISC methode geeft inzicht in jouw persoonlijke gedrags- en communicatiestijl. Daarmee leer je jouw sterke kanten kennen, maar ook je valkuilen. Dat geldt natuurlijk ook voor je collega's. Wanneer je elkaars persoonlijke stijl herkent en erkent, krijg je automatisch meer begrip voor elkaar, ook wanneer je collega anders is. Dat leidt heel snel tot een betere samenwerking en minder conflicten.

Werkwijze

Voorafgaand aan de training doet iedereen een DISC assessment. Aan de hand van een vragenlijst wordt ieders DISC profiel in kaart gebracht. Dit bespreken we in een 1 op 1 gesprek, zodat je goed begrijpt wat jouw persoonlijke stijl is, waar de overige stijlen voor staan en wat dit betekent voor jou en de interactie met anderen. Na deze gesprekken gaan we met elkaar aan de slag. We bespreken de interacties tussen verschillende stijlen en toetsen dit aan de hand van situaties op de werkvloer. Aan het eind van de dag begrijp je jezelf en je collega's beter en heb je een eerste stap gezet naar een stabielere en efficiëntere team.

Wat je gaat leren

- inzicht in je eigen gedrags- en communicatiestijl
- inzicht in de stijl van je collega's
- hoe jij je stijl kunt aanpassen
- het voorkomen van spanningen en conflicten

Beter samenwerken (DISC)



1 dag plus een 1 op 1 gesprek met ieder teamlid (1 uur)



op locatie, bijv. de eigen praktijk



aantal deelnemers in overleg



voor alle medewerkers van de praktijk



voor GD-, rundvee- en paardenpraktijken



info@digiredo.nl

Scan mij voor
meer informatie
en actuele prijzen



Reis van de klant



Je klant heeft veel contactmomenten met de praktijk; direct, zoals aan de telefoon, bij de balie en in de spreekkamer, en indirect via je website, een vaccinatieoproep of je Facebook pagina. De kunst is om bij elk contact de klant eenzelfde en herkenbare beleving te geven.

Eenmaal in de praktijk heb je direct invloed op de ervaring van de klant. Maar die klant heeft waarschijnlijk al eerder contact met je gehad bijv. via de website of Facebook. De 'reis van de klant' is al veel eerder begonnen. De verwachtingen die de klant heeft gekregen moet je, eenmaal in de praktijk, waarmaken. Doe je dit goed, dan krijg je de klanten die bij je passen en houd je klanten die je niet wilt buiten. Dat voorkomt misverstanden en creëert veel meer loyaliteit.

Maar hoe stem je al die contactmomenten op elkaar af? Hoe ziet de reis van jouw klant eruit? Daar helpt deze leuke en praktische training je mee.

Werkwijze

We maken met elkaar de reis van jullie klanten. Wat zien ze? Wat beleven ze? Is dat in overeenstemming met hoe jullie het zouden willen? We combineren de theoretische achtergrond met de situatie in de praktijk. Met elkaar doorlopen we iedere fase van de klantreis en analyseren per fase wat er goed gaat en wat beter kan. Zo kijken we kritisch naar de website, naar de inrichting van de praktijk, maar ook naar de manier waarop jullie met de klant omgaan aan de telefoon, aan de balie en in de spreekkamer. Aan het eind van de training heb je concrete actiepunten waarmee je direct aan de slag kunt.

Wat je gaat leren

- het in kaart brengen van de klantreis
- de praktijk door de ogen van de klant
- hoe je de beleving van de klant beïnvloedt
- het onderscheidend vermogen van de praktijk

Reis van de klant



1 dag of 2 dagdelen



op locatie, bij voorkeur de eigen praktijk



15 deelnemers per trainer



voor alle medewerkers van de praktijk



voor GD- en paardenpraktijken



info@digiredo.nl

Scan mij voor
meer informatie en
actuele prijzen



De dynamiek in jouw team

Een team bestaat uit individuen met ieder hun sterktes en valkuilen. De combinatie zorgt voor een unieke dynamiek. Je wil graag dat een team optimaal presteert, waarbij iedereen het werk gemotiveerd en met plezier uitvoert.

Ieders gedrag en de interactie met elkaar wordt gevormd door vaste patronen en onbewuste aannames. Dat leidt veelal niet tot het gewenste resultaat. Je wil als team graag beter presteren, maar het is lastig om die dynamiek te veranderen. Hoe kun je dat doorbreken?

Het begint bij bewustwording van jouw gedrag en dat van je collega's. Ervaringsleren helpt daarbij. Hiermee breng je gedrag in een snelkookpan. Door proberen, fouten maken, deze evalueren en daarna nogmaals proberen doorbreek je gedachtegangen en vast geroeste processen. Waarna je in staat bent om je gedrag aan te passen en daarmee de dynamiek van je team positief te veranderen.



Werkwijze

Door middel van diverse opdrachten en uitdagingen krijg je inzicht in de processen binnen het team. Valkuilen, onbewuste aannames en patronen worden zichtbaar en voelbaar. Al hebben de opdrachten niets te maken met het dagelijks werk, wat je ervaart is zeer herkenbaar. Hetzelfde gebeurt namelijk op de werkvloer. Door met elkaar te oefenen, fouten te maken en deze te analyseren word je bewust van de dynamiek in je team en jouw rol daarin. Door te herhalen leer je hoe je je gedrag aanpast, waarmee de prestatie van het team verbetert.

Wat je gaat leren

- inzicht in jouw gedrag binnen het team
- inzicht in de dynamiek van het team
- welke processen gedrag beïnvloeden
- hoe je jouw gedrag kunt aanpassen

De dynamiek in jouw team



1 dag



op locatie (in overleg)



15 deelnemers per trainer



voor alle medewerkers van de praktijk



voor GD-, rundvee- en paardenpraktijken



info@digiredo.nl

Scan mij voor
meer informatie
en actuele prijzen





Trajecten op maat

Iedere praktijk en ieder team heeft zijn eigen problemen en uitdagingen. Het is verhelderend om hierover te sparren met iemand van buiten de praktijk die jouw problematiek goed begrijpt. Wij doen dit regelmatig. We luisteren, observeren de situatie in de praktijk en benaderen deze vanuit verschillende invalshoeken. Daarmee komen er veel meer mogelijkheden op tafel, waarmee je het probleem kunt aanpakken.

Sta je voor een moeilijke uitdaging of heb jij een probleem wat je maar niet de baas wordt? Laat het ons weten en we gaan samen aan de slag. We bespreken het en maken een plan hoe dit aan te pakken. Dit is vrijwel altijd maatwerk, afhankelijk van de situatie. De volgende thema's komen regelmatig voorbij..

Missie en visie zijn de basis voor de identiteit van je praktijk. Wie ben je, waar sta je voor en wat wil je bereiken? Vragen die niet eenvoudig zijn om te beantwoorden, maar die wel de kern van je bestaan beschrijven. Het laat zien waarom jij anders bent dan de rest.

Het leven van een praktijk met een duidelijke missie, visie en een passende identiteit wordt een stuk makkelijker. Je krijgt de klanten die het best bij je passen en houdt lastige klanten buiten. Dat geldt trouwens ook voor je medewerkers. Het is dus heel belangrijk om dit goed uit te werken. Daar kunnen wij je mee helpen.

Wij nemen je stap voor stap mee in de ontwikkeling van je missie en visie. Daar betrekken we het hele team bij. Uiteindelijk vertalen we dit naar een tastbare identiteit. Zoals een logo en een herkenbare huisstijl. Waarna jij dit, samen met je team, consistent en met trots kunt uitdragen.

Traject op maat

Missie, visie en identiteit



Neem contact met
ons op voor een
oriënterend gesprek.



info@digiredo.nl

Scan mij voor
meer informatie



Traject op maat

Optimalisatie werkprocessen



Neem contact met
ons op voor een
oriënterend gesprek



info@digiredo.nl

De dienstverlening van de praktijk is door de jaren sterk veranderd: veterinaire is er veel meer mogelijk, de behoefte van de klant is toegenomen, waardoor huisdieren nog beter geholpen kunnen worden. Zo is het werk in de praktijk veelzijdiger en intensiever geworden.

De manier van werken is hier echter onvoldoende op aangepast. Veel werk wordt ad-hoc verdeeld, waarbij de focus meer ligt op het vervullen van de wensen van de klant dan op het efficiënt uitvoeren van het werk. Terwijl juist dat laatste tot een betere kwaliteit dienstverlening en een hogere klanttevredenheid leidt.

Door de huidige werkwijze te observeren, gesprekken met medewerkers en diverse cijfermatige analyses krijgen we een indruk van de werkefficiëntie in jouw praktijk. Samen maken we een plan op maat, waarmee je jouw werkprocessen kunt optimaliseren, wat leidt tot meer efficiëntie en meer werkplezier voor het hele team.



Scan mij voor meer
informatie

Om goede zorg te kunnen leveren heb je een team nodig dat optimaal functioneert. Een team dat goed samenwerkt, vertrouwen heeft en discussies aan durft te gaan om tot de beste oplossing te komen. Daarnaast wil je dat alle teamleden betrokken zijn bij de praktijk, hun verantwoordelijkheid nemen en elkaar motiveren en corrigeren.

De dynamiek in een team wordt beïnvloedt door factoren die een negatief effect kunnen hebben op de sfeer, de samenwerking en uiteindelijk op de prestaties van het team. Denk aan een hoge werkdruk, roddelen, elkaar niet aanspreken of het gebrek aan afspraken en gezamenlijke doelen.

Teamcoaching helpt je met het analyseren van de problematiek en het benoemen van pijnpunten. Pas wanneer je dit tastbaar maakt kun je op zoek naar een oplossing. Onder begeleiding van onze teamcoach kun je de teamprestatie verbeteren en het werkgeluk verhogen.

Traject op maat

Teamcoaching



Neem contact met
ons op voor een
oriënterend gesprek



info@digiredo.nl

Scan mij voor
meer informatie



Opleiding

grip masterclass

Dierenarts is een prachtig beroep. Het is de zorg voor patiënten en hun eigenaren waarom we voor dit vak gekozen hebben. Om als praktijk succesvol te zijn en te blijven, is meer nodig dan goede diergeneeskunde en liefde voor het vak. Zeker in een markt die zich zo snel ontwikkelt als die van ons.

De praktijk is, naast een veterinaire kliniek, ook een bedrijf dat goed aangestuurd moet worden. Dat vraagt om andere competenties, waar wij als dierenartsen en paraveterinair niet in opgeleid zijn. Denk aan leiderschap, financieel beheer, strategisch denken, marketing en communicatie.

Als leidinggevende maak je dagelijks keuzes, veelal op gevoel. Soms zijn ze goed, soms ook niet, maar meestal is geen van beiden goed onderbouwd. Zou je daar niet meer grip op willen? Zodat je beter weet waarom je iets wel, of juist niet moet doen? Dan is de Grip masterclass precies wat jij nodig hebt.



Werkwijze

De Grip masterclass bestaat uit 13 modules, waarbij alle belangrijke aspecten van veterinaire ondernemerschap en praktijkmanagement aan bod komen. We behandelen de theorie en vertalen deze naar jouw praktijk. Er is veel ruimte voor discussie en praktische oefeningen. Na 2 jaar heb je de juiste kennis en kunde ontwikkeld om met overtuiging je praktijk de richting op te sturen die jij en je team willen.

De Grip masterclass is onderdeel van het 'Grip op je praktijk' concept en wordt als abonnement afgenomen in combinatie met het Grip dashboard en Grip coaching.

Wat je gaat leren

- theorie van management en marketing
- praktisch vertalen naar jouw praktijk
- onderbouwde beslissingen nemen
- hoe je je team hierin meeneemt



13 dagen in 2 jaar



op onze trainingslocatie in Soest



16 deelnemers



voor eigenaren en
praktijkmanagers



voor GD-, rundvee- en
paardenpraktijken



info@digiredo.nl

Scan mij voor meer
informatie en actuele prijzen



Wij zijn digiRedo

Concurrentie, werkdruk, assertieve klanten, economische veranderingen. Onze markt is dynamisch en altijd in beweging. Deze uitdagingen vragen tijd en kennis om ze aan te pakken. Dan is het prettig om een partner te hebben die je hierbij helpt. Die partner zijn wij.

Wij zijn een trainings- en adviesbureau voor praktijkmanagement en marketing. Wij zijn een team van dierenartsen, paraveterinair, praktijkmanagers, data- en marketing specialisten. Wij begrijpen wat er in jouw praktijk gebeurt en helpen je graag met de uitdagingen waar jij voor staat. Ons belang is daarbij jouw resultaat, dat van je team en van je klanten. Dat is waar wij blij van worden.

Naast deze waaier met trainingen doen we nog veel meer. We komen graag bij je langs om samen te bespreken wat wij voor jou kunnen betekenen. Neem gerust contact met ons op om een afspraak te maken.



zichtbaar anders



Jou en je team nóg
beter maken, daar
worden wij blij van.

digi  redo

zichtbaar anders

Lange Brinkweg 77-4
3764 AB Soest
info@digiredo.nl
www.digiredo.nl