

Titolo:

Il denaro nella professione veterinaria

Provider ECM e Segreteria Organizzativa: Ecmclub srl (ID 4946), Via Gallarate 106, 20151 Milano

Evento n. 4946 - **481482**

Tipologia: FAD

Crediti ECM: 4,5

Accreditato per le seguenti figure sanitarie:

Psicologo - spec. Psicoterapia e Psicologia

Veterinario - tutte le specializzazioni

Sede piattaforma

Ecmclub srl

Via Gallarate 106, 20151, Milano 20151

<https://corsi.ecmclub.org/>

Data e durata

Data inizio: 30 maggio 2026

Data fine: 29 maggio 2027

Durata effettiva attività formativa: 3

Numero partecipanti: 5.000

Obiettivo formativo: Documentazione clinica. Percorsi clinico-assistenziali diagnostici e riabilitativi, profili di assistenza - profili di cura. (3)

Razionale del corso

Il corso nasce dall'esperienza maturata nell'accompagnare professionisti della cura ad abitare con maggiore consapevolezza la dimensione economica del proprio lavoro, spesso vissuta come terreno conflittuale. Psicologi e veterinari condividono infatti una tensione etica profonda: da un lato la vocazione alla cura, dall'altro la necessità di attribuire un valore economico alle proprie competenze. Il primo modulo affronta questo nodo, proponendo un cambio di paradigma: la "vendita" non come forzatura commerciale, ma come processo relazionale, trasparente e orientato al benessere del paziente e del cliente.

Il secondo modulo amplia la riflessione esplorando le radici culturali e personali del disagio legato al denaro. L'idea che "chi cura non dovrebbe pensare ai soldi" attraversa la formazione e l'identità professionale, generando sensi di colpa e auto-svalutazione. Portare alla luce questi apprendimenti impliciti consente di trasformarli, restituendo libertà e coerenza all'agire professionale.

Il terzo modulo integra riflessione e strumenti operativi: parlare di costi, preventivi e percorsi terapeutici viene presentato come parte integrante del processo di cura. Attraverso strategie comunicative concrete, i partecipanti imparano a strutturare la conversazione economica in modo chiaro, rispettoso e collaborativo, rafforzando l'alleanza con il cliente.

Infine, il quarto modulo introduce una prospettiva emotiva e relazionale: il prezzo non è solo un numero, ma un attivatore di vissuti per entrambe le parti. Riconoscere le dinamiche emotive in gioco — paura, senso di colpa, rabbia, vergogna — permette di gestire la situazione con maggiore centratura e competenza.

Il rationale complessivo del corso è quindi quello di integrare dimensione clinica, etica ed economica in un modello professionale maturo, sostenibile e coerente con i valori della cura, promuovendo benessere sia per il professionista sia per i clienti e i pazienti.

Programma del Corso

Modulo 1 - Vocazione, etica e business: un equilibrio possibile, *Andrea Veronica Sanchez*

Modulo 2 - Perché il denaro ci mette a disagio (e non è colpa nostra), *Cristiana Vasino*

Modulo 3 - Parlare di denaro con i clienti: normalizzare una conversazione difficile, *Andrea Veronica Sanchez*

Modulo 4 - Cosa succede quando parliamo di soldi con il cliente, *Cristiana Vasino*

Responsabili Scientifico e Docenti

Andrea Veronica Sanchez

Cristina Vasino

Nome / Cognome	Codice fiscale	Laurea	Specializzazi one	Affiliazione
Andrea Veronica Sanchez	SNCNRV65T56Z600L	Lingue e Letterature	/	Libera professione, Milano
Cristiana Vasino	VSNCST71H41D969P	Psicologia	Psicoterapia	Libera professione, Genova