

Digest

VOLUME 8
LA COMUNICAZIONE
NELLA MEDICINA
VETERINARIA

**Competenze comunicative
che favoriscono l'aderenza
terapeutica dei proprietari**

Lisa J. Hunter
MSW

Jane R. Shaw
DVM, PhD

**La comunicazione con i
proprietari sull'obesità
canina e felina**

Deborah Linder
DVM, MS, DACVIM (Nutrition)

**Affrontare le difficoltà
nella comunicazione
con il Cliente**

Julie Churchill
DVM, PhD, DACVIM (Nutrition)



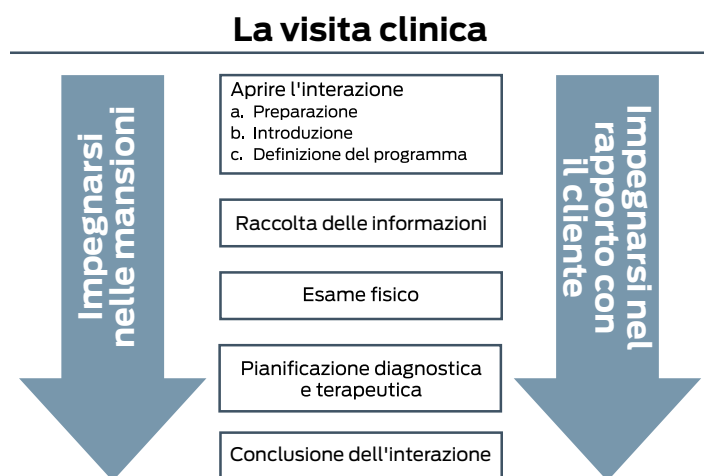
Competenze comunicative che favoriscono l'aderenza terapeutica dei proprietari

Lisa J. Hunter, MSW and Jane R. Shaw, DVM, PhD
Colorado State University, Fort Collins, Colorado, USA

Cominciate dalla fine!

Lo dice anche un proverbio: è bene cominciare il lavoro (impostare il programma) con il risultato in mente (ottenere l'aderenza terapeutica). Una visita prevede tre fasi di comunicazione: preparazione, presentazione e impostazione del programma (**Figura 1**).¹ Il passo successivo della visita è raccogliere le informazioni, quindi, prima di passare subito all'anamnesi, fatevi sempre dire dal cliente, ad ogni visita, quali sono i suoi obiettivi.

Figura 1. Struttura dell'interazione clinica



L'impostazione del programma è un processo comunicativo trasformativo che favorisce la soddisfazione del cliente, l'aderenza alle vostre raccomandazioni e, quindi, l'efficacia della visita¹. Inoltre, un programma consentirà sia al cliente che al team veterinario di fissare le aspettative di ciascuno per il resto della visita [soddisfazione] e di porre le basi per il piano diagnostico, terapeutico e di cura mediante l'individuazione degli obiettivi e delle aspettative del cliente [aderenza]. Impostando un programma nelle prime fasi della visita il team veterinario dimostrerà interesse e impegno nel soddisfare le esigenze del cliente [soddisfazione e aderenza]. Inoltre, stabilire il programma insieme al cliente consente di "inquadrare" la visita, definendo gli argomenti da approfondire e discutere [efficienza].

L'impostazione del programma va ben oltre i motivi che hanno portato il cliente e il paziente dal veterinario; si tratta infatti di un processo sistematico, strutturato in 6 fasi, che consiste nel rivolgere delle domande al cliente

Punti salienti

Favorire l'aderenza alle raccomandazioni del veterinario:

- Chiedere fin dall'inizio e ad ogni visita, cosa desidera il cliente.
- Impostare il programma mediante un processo strutturato e metodico.
- Tener conto delle esigenze del cliente e personalizzare le nostre raccomandazioni al fine di superare eventuali barriere riguardo al piano di cura.

utilizzando due competenze comunicative: le domande aperte (per definire i punti del programma) e il riepilogo (per accuratezza):

1. **Motivi della vista** – *Per quale motivo ha portato qui Francis?*
2. **Preoccupazioni del cliente** – *Che cosa la preoccupa di Francis?*
3. **Obiettivi e aspettative** – *Come possiamo collaborare con lei e con Francis per soddisfare le vostre esigenze?*
4. **Riepilogo** – *Ricapitoliamo: di recente, dopo aver cambiato la dieta di Francis, ha notato un aumento di prurito, leccamento e rossore sotto la coda, oltre a frequenti episodi di feci molli [motivi]. Dobbiamo essere delicati perché Francis è sensibile in quella zona [preoccupazioni]. Lei spera che saremo in grado di individuare il problema affinché Francis stia meglio. [obiettivi e aspettative] [riepilogo].*
5. **Verifica** – *Cos'altro possiamo fare per lei oggi?*
6. **Priorità** – *Di tutto ciò che mi ha detto, qual è la cosa più importante per lei?*

Fate ricorso alle domande aperte (troverete alcuni esempi nel **Riquadro 1**) per capire perché il cliente è venuto, quali sono le sue preoccupazioni e quali risultati vuole ottenere. Ripassate la lista per assicurarvi di avere tutte le informazioni e controllate nuovamente i punti

Riquadro 1. Creare un repertorio di domande che serviranno a impostare il programma¹

- Cos'altro vorrebbe discutere con il dott. Hernández? [motivi]
- Su cos'altro vorrebbe incentrarsi durante la nostra conversazione? [motivi]
- Perché è preoccupato per Francis [preoccupazioni]
- Cosa succede a Francis che la preoccupa? [preoccupazioni]
- Come possiamo raggiungere i suoi obiettivi? [obiettivi]
- Mi spieghi quali risultati vorrebbe ottenere oggi. [obiettivi]
- Mi dica che cosa si aspetta da noi oggi. [aspettative]
- Come possiamo aiutare lei e Francis? [aspettative]
- Approfondisca gli aspetti che per lei sono più importanti. [priorità]
- Qual è la sua principale priorità per la visita di oggi? [priorità]

del programma per verificare se i dati sono completi.¹ L'ultima fase dell'impostazione del programma consiste nell'individuazione delle priorità del cliente per stabilire da dove cominciare e come usare al meglio il tempo della visita.

L'impostazione del programma è il primo passo per inserire l'assistenza in un determinato contesto e consentire al veterinario di personalizzare il piano diagnostico e/o terapeutico in base alle esigenze del paziente e del cliente.² Un approccio personalizzato consentirà di superare eventuali ostacoli quali le preoccupazioni relative ai costi, lo stile di vita e gli orari, migliorando l'aderenza al trattamento.³ Quando i piani diagnostici, terapeutici e di cura sono in linea con i motivi per i quali il cliente è venuto e con le sue preoccupazioni, mete, aspettative e priorità, è più probabile che le raccomandazioni del veterinario vengano seguite. Quando i clienti vengono invitati a dire ciò che è più importante per loro, si sentono ascoltati, vedono che le loro esigenze vengono soddisfatte e vanno via contenti e motivati a seguire il piano di cura.

Riferimenti

1. Shaw, J. R., & Coe, J. B. (2024). *Developing communication skills for veterinary practice*. John Wiley & Sons, Inc.
2. Englar, R. E. (2023). Recasting the gold standard – part I of II: Delineating healthcare options across a continuum of care. *Journal of Feline Medicine and Surgery*, 25(12), 1-11. doi: 10.1177/1098612X231209855
3. Brown, C. R., Garrett, L. D., Gilles, W. K., et al. (2021). Spectrum of care: More than treatment options. *Journal of the American Veterinary Medical Association*, 259(7), 712-717. doi: 10.2460/javma.259.7.71

La comunicazione con i proprietari sull'obesità canina e felina

Deborah Linder, DVM, MS, DACVIM (Nutrition)

Tufts University, North Grafton, Massachusetts, USA

Una comunicazione efficace sull'obesità degli animali presenta particolari difficoltà. È infatti un argomento delicato, a volte carico di connotati emotivi, che spesso incontra resistenze. Una ricerca ha rivelato che il 53% dei veterinari evita di parlare dell'argomento con i propri clienti.¹ Tuttavia, spiegare l'importanza del legame uomo-animale e orientare la discussione su un miglioramento della qualità di vita può portare la conversazione a un piano positivo e, quindi, più produttivo.² Le strategie di comunicazione che spostano l'accento sul miglioramento della salute e della qualità di vita consentono infatti di alleggerire il carico emotivo e di raggiungere migliori risultati.

Strategia #1

Valutare se il cliente è pronto a parlare dell'obesità del suo animale

Prima di dire che l'animale dovrebbe dimagrire o che occorre un cambiamento importante dello stile di vita, è bene verificare il grado di accettazione/resistenza al cambiamento del cliente (è disposto a cambiare qualcosa o non lo è affatto? Aveva già fatto dei cambiamenti ma ha smesso dopo alcune difficoltà?).³ Con alcuni proprietari restii ad avviare un piano di dimagrimento può essere utile orientare la conversazione su altri parametri quali la salute, il movimento, lo stimolo, la qualità di vita e il benessere dell'animale in generale. Viceversa, altre famiglie che cercano aiuto per l'obesità del loro pet o che hanno già introdotto qualche cambiamento possono trovare utile un piano di dimagrimento personalizzato e un supporto per la risoluzione di problemi specifici. Questo concetto di "incontrare le famiglie nel punto del percorso in cui si trovano" non solo serve a fissare obiettivi realistici, ma consente anche ai proprietari di coinvolgersi con il grado di impegno che sono disposti ad accettare.

Strategia #2

La valutazione nutrizionale completa: conoscere chi avete davanti

Qualsiasi rapporto tra un pet e la sua famiglia è unico e una valutazione nutrizionale completa non include solo la dieta dell'animale, ma anche il ruolo che il cibo e l'attività svolgono nel legame tra umano e animale. Soprattutto di fronte a famiglie che temono o rifiutano il cambiamento, può essere utile iniziare con domande incentrate sulla qualità di vita, come "Quali sono le attività che preferite svolgere con il vostro animale?" o "Che cosa piace di più al vostro animale?". Potete trovare altre risorse per le valutazioni nutrizionali nelle "Linee guida AAHA per la nutrizione e la gestione del peso" del 2021, che spiegano in dettaglio come

Punti salienti

- Nelle conversazioni sull'obesità, spostare l'attenzione dal semplice dimagrimento agli effetti sulla salute e sulla qualità di vita dell'animale consente alle famiglie di focalizzarsi su come rendere più felice il loro pet e stare meglio insieme senza paura di essere giudicate.
- I piani personalizzati consentono alle famiglie di impegnarsi nella misura più adeguata alla loro situazione e forniscono loro le risorse e le conoscenze necessarie per ottenere i migliori risultati.
- Ci sono molte risorse per aiutare sia i team veterinari che i proprietari di animali a definire i piani più adeguati a soddisfare al meglio le loro esigenze.

valutare la dieta, l'animale, la famiglia e l'ambiente per guidare e personalizzare al meglio la comunicazione.⁴

Strategia #3

Piani personalizzati: non mettere a rischio, bensì rafforzare il legame umano-animale

Una valutazione nutrizionale completa richiede la collaborazione con il cliente per stabilire obiettivi realistici e raggiungibili tesi a migliorare la salute e la felicità dell'animale. Quando una famiglia è pronta ad impegnarsi nel cambiamento, le domande specifiche sul rapporto di ciascun membro con l'animale possono servire a scoprire eventuali aspetti "non negoziabili" del loro legame. Ad esempio, domande come "Che cosa ritiene importante includere nel piano nutrizionale?", oppure "Che cosa è importante che io sappia e che forse non ho chiesto?" possono aiutare a fissare obiettivi incentrati sulla salute e il benessere generale dell'animale, e non solo sul dimagrimento (che le famiglie possono anche non considerare una priorità). Questi obiettivi, per esempio, possono essere: più mobilità, una maggiore vivacità mentale o nel gioco, oppure un comportamento diverso di fronte al cibo, con giocattoli

Tabella 1. Esempi di come cambiare la conversazione*

Invece di dire:	Provate a dire:
La sua gatta ha il pelo opaco perché è obesa. Quando dimagrirà avrà di nuovo un pelo lucente.	Vediamo insieme come possiamo migliorare l'aspetto del pelo, per esempio con la toelettatura. Il nostro obiettivo potrebbe essere fissarne la frequenza e renderla più gradita alla gatta.
Smetta di darle da mangiare porcherie! Nessuno dimagrisce mangiando caramelle tutto il giorno...	Vediamo insieme quanti e quali snack divertenti, ma sani, possiamo aggiungere alla sua dieta per renderla più varia senza sbilanciarla.
Dovrebbe portare il cane a passeggio più spesso, anche se fa freddo. Farebbe bene a tutti e due!	Quali attività piacciono al suo cane? Le dò un opuscolo dove può trovare delle ottime idee per stimolare il cervello del suo cane e farlo diventare più attivo.
Deve essere severo per il suo bene. Lo so, non è facile, ma lei deve fare da maschio alfa e saper dire di no quando il gatto supplica.	Se il suo gatto supplica potrebbe avere fame, ma anche solo voler interagire con lei. Pensiamo insieme ai modi in cui il gatto può attirare la sua attenzione senza coinvolgere il cibo.

*Testo modificato e ampliato tratto dal manuale Purina Institute Handbook of Canine and Feline Clinical Nutrition, pagina 87.

puzzle che rendono il momento del pasto più divertente e coinvolgente. Ma anche per le famiglie che, sostanzialmente, desiderano una perdita di peso del loro pet, il fatto di spostare l'obiettivo da una determinata percentuale di dimagrimento alla possibilità che l'animale riesca, ad esempio, a saltare sul sofà senza dolori o esitazioni, può fornire una motivazione in più, contrapponendo il miglioramento della qualità di vita a delle cifre astratte che le famiglie possono fare fatica a collegare con dei risultati tangibili (**Tabella 1**).

Strategia #4

Mantenere i buoni risultati nel tempo: fornire risorse essenziali alle famiglie

Consentite alle famiglie di raggiungere il successo con un brainstorming proattivo sulle eventuali difficoltà e fornite loro strumenti per la risoluzione dei problemi. Farsi spiegare dalle famiglie le proprie preoccupazioni con domande quali "Quale cambiamento vi fa più paura?", oppure "Quali difficoltà avete avuto in passato?" può servire a individuare risorse specifiche o soluzioni da fornire in caso di bisogno. Molte famiglie, ad esempio, si lamentano dei "comportamenti di supplica", spesso confusi con la fame, mentre l'animale sta solo cercando attenzione o interazione. Un po' di creatività nelle attività tese a favorire la vivacità mentale e fisica⁵ può servire a spostare l'attenzione verso il miglioramento della qualità di vita e, allo stesso tempo, rafforzare positivamente il legame umano-animale riconducendo i comportamenti sgraditi.

Riferimenti

1. Sutherland, K. A., Coe, J. B., & O'Sullivan, T. L. (2023). Exploring veterinary professionals' perceptions of pet weight-related communication in companion animal veterinary practice. *The Veterinary Record*, 192(4), e1973. doi: 10.1002/vetr.1973
2. Linder, D., & Mueller, M. (2014). Pet obesity management: Beyond nutrition. *The Veterinary Clinics of North America: Small Animal Practice*, 44(4), 789–vii. doi: 10.1016/j.cvsm.2014.03.004.
3. Churchill, J. (2010). Increase the success of weight loss programs by creating an environment for change. *Compendium: Continuing Education for Veterinarians*, 32(12), E1.
4. Cline, M. G., Burns, K. M., Coe, J. B., et al. (2021). 2021 AAHA nutrition and weight management guidelines for dogs and cats. *Journal of the American Animal Hospital Association*, 57(4), 153-178. doi: 10.5326/JAAHA-MS-7232
5. Ellis, S. L., Rodan, I., Carney, H. C., et al. (2013). AAHP and ISFM feline environmental needs guidelines. *Journal of Feline Medicine and Surgery*, 15(3), 219-30. doi: 10.1177/1098612X13477537

Affrontare le difficoltà nella comunicazione con il Cliente

Julie Churchill, DVM, PhD, DACVIM (Nutrition)
University of Minnesota, St. Paul, Minnesota, USA

Gli animali dipendono dai loro umani per una corretta alimentazione; è quindi fondamentale fornire loro i cibi giusti nelle quantità idonee per farli vivere sani e a lungo. Data l'importanza dell'alimentazione per la salute e il benessere dell'animale, la comunicazione con il cliente sulla gestione nutrizionale è una responsabilità professionale del team veterinario. Tuttavia, istruire i proprietari sulla nutrizione dei propri animali comporta spesso delle difficoltà. Non di rado i membri del team veterinario segnalano che i clienti si sentono a disagio nell'affrontare argomenti relativi alla nutrizione, si preoccupano per la mancanza di tempo disponibile o mostrano apprensione di fronte a eventuali discussioni.

Creare un rapporto di fiducia con il cliente contribuisce a una migliore cura dell'animale, alla soddisfazione del cliente e al successo del team veterinario. Infatti, il legame tra il team veterinario e il proprietario influisce notevolmente sull'aderenza. Le principali competenze comunicative che consentono di rafforzare il rapporto veterinario-cliente-animale includono: 1) domande aperte; 2) ascolto riflessivo; 3) comunicazione non verbale; 4) empatia.¹

Le domande aperte, come “Mi descriva la giornata, compreso tutto ciò che mangia il suo cane”, consentono di raccogliere dati cruciali in modo efficiente e, allo stesso tempo, favoriscono un rapporto di fiducia. Le risposte alle frasi che non comportano giudizi, come “Mi dica...”, “Mi descriva...”, o “Quali snack gli piacciono?” consentono di conoscere il punto di vista del proprietario e di stabilire il piano nutrizionale. L'ascolto riflessivo (attivo), che comporta risposte chiarificatrici, riassicura il cliente sul fatto che li stiamo ascoltando e consente di “correggere il tiro”, qualora fosse necessario.

La comunicazione non verbale, come il linguaggio del corpo, le espressioni del volto e il tono della voce, è fondamentale, soprattutto quando si discute un argomento sensibile come la nutrizione. Parole positive abbinate a gesti di “barriera” (braccia conserte o volto corruciato) potrebbero infatti inviare segnali contraddittori. Verificare regolarmente che il cliente abbia compreso quello che diciamo garantisce chiarezza e allineamento.

Infine, mostrare empatia mentre educiamo il cliente, invece di giudicare gli errori eventualmente commessi, contribuisce a un clima di fiducia. L'uso di queste strategie comunicative rafforza il rapporto con il cliente, promuove la fiducia e migliora i risultati.

Così come seguire i protocolli di trattamento consente fornire la migliore assistenza all'animale, la definizione di uno schema nutrizionale consentirà di fornire raccomandazioni nutrizionali di qualità e coerenti fra i vari membri del

Punti salienti

- Definire uno schema per le conversazioni sulla nutrizione aiuta a creare una cultura impostata sulla nutrizione e consente di standardizzare l'assistenza.
- L'uso del modello collaborativo “3-talk” per la condivisione delle decisioni offre al cliente la possibilità di prendere decisioni informate sulla nutrizione dei propri animali domestici, consentendo di ottenere migliori risultati e una maggiore collaborazione.
- Le tecniche di comunicazione efficaci sono trasferibili a qualsiasi conversazione con il cliente.

team; raccomandazioni che saranno attese ad ogni visita (**Riquadro 1**).

Quando, ad ogni visita, ciascun membro del team utilizza uno schema per avviare una conversazione sull'alimentazione, contribuisce a creare nella clinica veterinaria una cultura focalizzata sulla nutrizione, oltre a preparare proattivamente il cliente sul fatto che le esigenze nutrizionali del proprio animale cambieranno in base all'età e alle condizioni di salute. In questo modo, il team veterinario assume di fronte al cliente il ruolo di esperto nutrizionale del suo pet. Il modo in cui il team veterinario interagisce con il cliente influisce sui risultati. Mostrare curiosità empatica durante l'anamnesi fornirà informazioni cruciali non solo sulla qualità e la quantità del cibo, ma anche sull'ambiente, gli obiettivi del cliente, le sue motivazioni e la sua capacità di seguire le raccomandazioni.

Nella medicina umana, i vantaggi delle decisioni prese insieme, e quindi di un dialogo fra il medico e il cliente (o paziente) in cui vengono esaminati obiettivi e alternative, e dove le decisioni riguardanti il piano di cura vengono condivise, sono stati ampiamente dimostrati e studi recenti hanno confermato che anche i clienti dei veterinari preferiscono partecipare alle decisioni, indipendentemente dal tipo di visita.^{2,3} Per coinvolgere il cliente nel processo di decisione, Elwyn propone un modello di comunicazione molto semplice, costituito da tre modalità di conversazione.⁴

Riquadro 1. Toolkit per migliorare il dialogo sulla nutrizione

- Createvi uno schema per ciascuna conversazione sulla nutrizione
 - Valutazione nutrizionale: c'è un rischio di malnutrizione?
 - Raccomandazione: quali cibi scegliere (compresi gli snack), quantità giornaliere e frequenza
 - Monitoraggio per valutare e registrare i risultati: mantenere i contatti.
- Principali competenze per affrontare conversazioni difficili sulla nutrizione.
 - Usare il modello “3-talk” per stabilire un piano insieme al cliente.
 - Determinare in che misura il cliente è pronto a cambiare per consentire a lui e al suo pet di ottenere i migliori risultati
- Usate le vostre competenze comunicative per affrontare le domande sulla nutrizione.
 - Ricordatevi: sono competenze trasferibili

Utilizzare questo modello di comunicazione insieme alle competenze di base consente di ottimizzare le cure e di ridurre le eventuali difficoltà comunicative.

1. Team Talk - Avviate la conversazione utilizzando un linguaggio collaborativo, con parole come “noi...” o “vediamo..., facciamo...” al fine di coinvolgere il cliente in una conversazione collaborativa sui propri obiettivi. Usate questo “team talk” per fornire sostegno, presentare alternative e creare un senso di condivisione della decisione. Chiedete sempre permesso al cliente prima di discutere le diverse alternative per garantire che si senta a proprio agio e vi segue.

2. Option Talk - Verificare che il cliente ha compreso le condizioni del suo pet fornisce un'occasione preziosa per chiarire le informazioni fornite, discutere le alternative diagnostiche e terapeutiche, e delinearne i pro e i contro. Le indagini in medicina veterinaria rivelano che i clienti apprezzano una comunicazione incentrata sui benefici, soprattutto nell'ambito della prevenzione,⁵ e che il principale fattore che prendono in considerazione nel seguire o meno le raccomandazioni terapeutiche è il loro impatto sulla salute e la speranza di vita del proprio animale.^{6,7} Quando si discutono argomenti come il piano nutrizionale è bene mettere l'accento sui benefici, ma parlate anche dei costi, presentate le alternative disponibili e offrite al cliente il vostro aiuto per prendere insieme le decisioni. Infine, mostratevi sempre disponibili per il follow-up, qualora i risultati non siano quelli previsti e il cliente desideri riesaminare la decisione presa.

3. Decision Talk - Dopo aver discusso le varie alternative, chiedete al cliente quali preferisce e quali sono i fattori che

ritiene più importanti per prendere una decisione. Questo approccio lo aiuterà a decidere con cognizione di causa e tenendo conto delle proprie preferenze. Sostenete il cliente nelle sue scelte e incoraggiatelo a riprenderle in esame qualora la risposta dell'animale lo rendesse necessario.

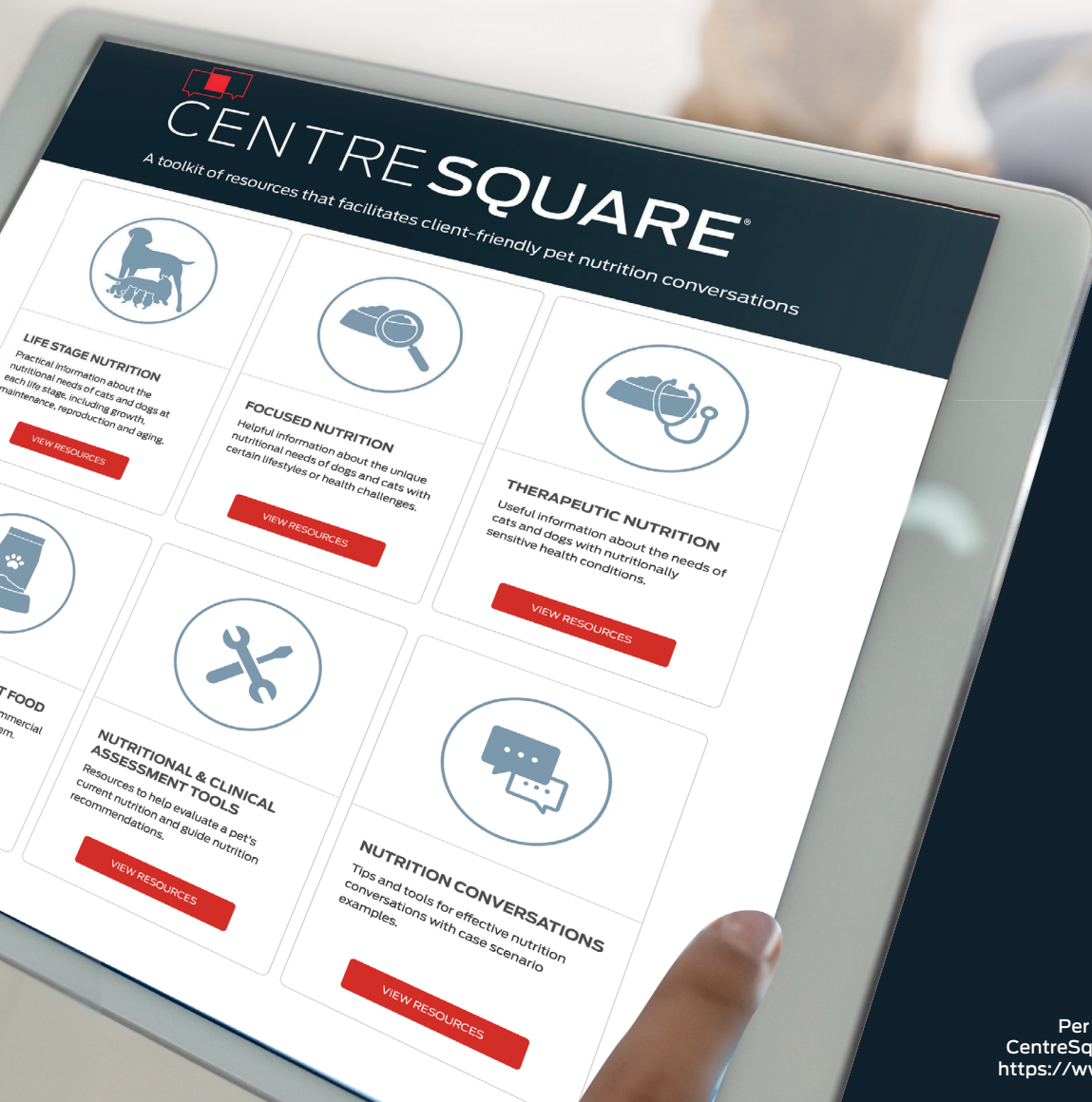
Una comunicazione efficace sulla nutrizione è fondamentale per migliorare i risultati, creare fiducia e favorire la collaborazione tra il proprietario e il team veterinario. Mediante l'integrazione di competenze comunicative di base, l'utilizzo di schemi strutturati nel dialogo sulla nutrizione e l'implementazione di modelli per la condivisione delle decisioni, gli operatori veterinari potranno risolvere eventuali difficoltà di comunicazione, fornire un'assistenza nutrizionale personalizzata e accompagnare la salute dell'animale durante tutta la sua vita. È un approccio che migliora la soddisfazione del cliente e rafforza il ruolo del team veterinario come esperto di fiducia del pet care.

Riferimenti

1. Shaw, J. R. (2006). Four core communication skills of highly effective practitioners. *Veterinary Clinics of North America: Small Animal Practice*, 36(2), 385-396.
2. Groves, C. N. H., Coe, J. B., Sutherland, K. A., et al. (2024). Clients prefer collaborative decision-making with veterinarians regardless of appointment type. *Journal of the American Veterinary Medical Association*. Advance online publication. doi: 10.2460/javma.24.06.0421
3. Janke, N., Shaw, J. R., & Coe, J. B. (2022). Veterinary technicians contribute to shared decision-making during companion animal veterinary appointments. *Journal of the American Veterinary Medical Association*, 260(15), 1993-2000. doi: 10.2460/javma.22.08.0380
4. Elwyn, G., Durand, M. A., Song, J., et al. (2017). A three-talk model for shared decision making: Multistage consultation process. *BMJ*, 359, j4891. doi: 10.1136/bmj.j4891
5. Sutherland, K. A., Coe, J. B., Blais-Vaillancourt, K., et al. (2024). Veterinary clients prefer benefit-focused online communication while clinic websites uncommonly communicate benefits of preventive care services. *Journal of the American Veterinary Medical Association*. Advance online publication. doi: 10.2460/javma.24.09.0568
6. Davies, A. R., Sutherland, K. A., Groves, C. N. H., et al. (2024). Impact on life expectancy was the most important information to clients when considering whether to take action for an overweight or obese dog. *Journal of the American Veterinary Medical Association*, 262(6), 808-817. doi: 10.2460/javma.23.12.0697
7. Sutherland, K. A., Coe, J. B., Groves, C. N. H., et al. (2024). Information about life expectancy related to obesity is most important to cat owners when deciding whether to act on a veterinarian's weight loss recommendation. *Journal of the American Veterinary Medical Association*, 262(6), 798-807. doi: 10.2460/javma.23.12.0703

SE I VOSTRI CLIENTI HANNO DOMANDE SULL'ALIMENTAZIONE DEI PROPRI ANIMALI.

Grazie a CentreSquare® è facile fornire risposte attendibili basate su dati scientifici.



CentreSquare® offre un toolkit di risorse gratuite online per facilitare una conversazione client-friendly sull'alimentazione degli animali.

- Un'ampia gamma di argomenti, come l'alimentazione sana, la salute del cervello o dell'intestino, e molto altro.
- Aggiornamenti sulle ultime novità scientifiche.
- Strumenti di facile utilizzo e messaggi chiave scritti in un linguaggio che i vostri clienti sono in grado di comprendere.
- Che abbiate 5 o 30 minuti di tempo, su CentreSquare® troverete sempre qualcosa di utile e pertinente.



Per conoscere i tool e gli argomenti di CentreSquare®, potete scansionare qui o visitare <https://www.purinainstitute.com/it/centresquare>

ISCRIVETEVI ALLE COMUNICAZIONI SCIENTIFICHE E RICEVERETE GRATUITAMENTE UN E-BOOK

Quando vi iscriverete alle comunicazioni scientifiche del Purina Institute, sarete fra i primi a ricevere:

- Informazioni sulle ultime novità scientifiche in campo nutrizionale
- Risorse nutrizionali gratuite e guide per aiutarvi a dialogare con i clienti.
- Inviti a eventi e webinar.
- Avvisi sui nuovi contenuti.
- Newsletter per mantenervi informati.

Visitare [PurinaInstitute.com/Sign-Up](https://www.purinainstitute.com/Sign-Up)

