

Panel 4 - *"Psihoterapia ca business sau vocație"*

Serviciile libere presupun să te faci vizibil, cunoscut, astfel încât potențialul client să te găsească cu ușurință atunci când are nevoie. Dar cum faci asta când o strategie de marketing solicită atâtea resurse, iar tu ai de documentat activitatea pe care o desfășori, de participat la conferințe și alte acțiuni prin care să te formezi continuu pentru a oferi servicii la cele mai înalte standarde? Ce înseamnă să ții contabilitatea propriului cabinet și unde tragi linia (dacă o faci) dintre afacere și vocație? Căutăm răspunsul la aceste întrebări cu scopul de a construi împreună un instrument de lucru practic, care să permită concentrarea pe calitatea actului terapeutic și nu pe griji financiare.