

CRONOGRAMA GESTIÓN Y MARKETING VETERINARIO 2020

MODULOS Y AULAS VIRTUALES	PROGRAMA ANALITICO	DOCENTE/S	FECHA DE PUBLICACIÓN EN EL CAMPUS	FECHA AULA VIRTUAL (SIEMPRE MIÉRCOLES)
	PRESENTACIÓN DEL CURSO	Luciano Aba		10-jun
MODULO 1	Del dicho al hecho, ¿cómo comenzar a gestionar la veterinaria?		11-jun	17-jun
	Introducción a los temas del Posgrado	Luciano Aba		
	Contexto, perfil de clientes, tendencias en productos y servicios			
			15-jun	24-jun
	Vocación VS Negocio - Diferencias entre un veterinario y el gerente de una veterinaria	Marcelo Zysman		
	Conceptos estratégicos para la toma de decisiones			
			22-jun	01-jul
	Claves para considerar al momento de abrir una clínica veterinaria.	Luciano Aba		
MODULO 2	Administración y Gestión, factores de éxito		29-jun	08-jul
	Ideas para gestionar una veterinaria sustentable.	Luciano Aba		
	Acciones para considerar en la gestión de una veterinaria	Alejandra Mejía Vallejo		
			06-jul	15-jul
	Conceptos centrales sobre la administración de un comercio veterinario	Libardo Rivas		
	¿Qué es y cómo alcanzar el Punto de Equilibrio?			
			13-jul	22-jul
	Procesos administrativos en la Clínica Veterinaria I	Libardo Rivas		
	Procesos administrativos en la Clínica Veterinaria II			
			20-jul	29-jul
	La rentabilidad del centro veterinario: cómo medirla y de qué depende	José Luis Villaluenga		
	Planificación presupuestaria en centros veterinarios			
			27-jul	05-ago
	Introducción a las finanzas. La cuenta de resultados. Control de Stocks	Libardo Rivas		
	Herramientas para la diferenciación en un centro veterinario			
			03-ago	12-ago
	¿Cómo hacer un diagnóstico de Salud Empresarial de un Centro veterinario?	José Luis Villaluenga		
	Indicadores de rendimiento (KPI) los valores recomendados de un centro veterinario bien gestionado			
			10-ago	19-ago
	Auditoría Comercial: ¿Cómo empiezo a evaluar mi veterinaria?	Antonio Castelletti		
	Tablero de Control			
EVALUACIÓN DEL MÓDULO 2 (24 AL 31 DE AGOSTO)				
MODULO 3	Los clientes, en el centro de la escena		24-ago	02-sep
	¿Quién es mi cliente? ¿Cómo defino su perfil?	Alejandra Mejía Vallejo		
	Tipos de clientes. ¿De qué manera abordarlos?			
			31-ago	09-sep
	Estrategias de segmentación	Javier Sánchez Novoa		
	¿Qué información nos agrega valor?			
			07-sep	16-sep
	Protocolos de Atención al Cliente I	Javier Paoloni		
	Protocolo de Atención al Cliente II			
			14-sep	23-sep
	Claves en la Atención en Mostrador	Javier Sánchez Novoa		
	Claves en la Atención telefónica			
			21-sep	30-sep
	Comunicación efectiva	Luciano Aba		
	Lenguaje en Redes Sociales	Daniela Salinas Jiménez		

			28-sep	07-oct
	Técnicas de Oratoria	Marcelo Zysman		
	Técnicas de Oratoria (Encuesta Satisfacción)			
			05-oct	14-oct
	Planes de Salud a medida I	Javier Paoloni		
	Planes de Salud a medida II			
			12-oct	21-oct
	¿Cómo ofrecer al cliente vivir una linda experiencia en mi veterinaria? I	Sandra Álvarez		
	¿Cómo ofrecer al cliente vivir una linda experiencia en mi veterinaria? II			
EVALUACIÓN DEL MÓDULO 3 (26 DE OCTUBRE AL 02 DE NOVIEMBRE)				
MODULO 4	Marketing estratégico y el nuevo foco en los Contenidos		26-oct	04-nov
	Fundamentos del Marketing Veterinario	Alejandra Mejía Vallejo		
	¿Qué es una campaña de Marketing? ¿Cómo la pongo en marcha?			
			02-nov	11-nov
	Marketing mix para la clínica veterinaria	Alejandra Mejía Vallejo		
	¿Retener o sumar clientes?	Javier Sánchez Novoa		
			09-nov	18-nov
	Plan de Marketing I - Parte I	Alejandra Mejía Vallejo		
	Plan de Marketing I - Parte II			
			16-nov	25-nov
	Plan de Marketing II - Parte I	Alejandra Mejía Vallejo		
	Plan de Marketing II - Parte II			
			23-nov	02-dic
	Endomarketing	Daniela Salinas Jiménez		
			30-nov	09-dic
	Posicionamiento de Marca en mi veterinaria. Pasos a seguir I	Sandra Álvarez		
	Posicionamiento de Marca en mi veterinaria. Pasos a seguir II			
			07-dic	16-dic
	Punto de Venta, aspectos a considerar	Hugo Ochs		
	¿Y la sala de espera?			
RECESO POR FIESTAS (DEL 21-DIC AL 3-ENE)				
			04-ene	13-ene
	Merchandising en un centro veterinario	José Luis Villaluenga		
	Venta de productos de mostrador en un centro veterinario			
			11-ene	20-ene
	Introducción al marketing digital	José Luis Villaluenga		
	Plan de marketing digital			
EVALUACIÓN DEL MÓDULO 4 (25 DE ENERO AL 01 DE FEBRERO)				
MODULO 5	¿Qué es vender en una veterinaria?		25-ene	03-feb
	¿Qué es vender? Objetivos	Antonio Castelletti		
	Venta VS Exposición / Estrategia			
			01-feb	10-feb
	¿Cómo estimar el valor anual de un cliente?	Alejandra Mejía Vallejo		
			08-feb	17-feb
	Manual de Ventas I	Luciano Aba		
	Manual de Ventas II			
			15-feb	24-feb
	Planes sanitarios Valorizados	Marcelo Zysman		
	La venta por estaciones	Javier Paoloni		
			22-feb	03-mar
	Medicina Preventiva y su impacto en el negocio I	Javier Paoloni		
	Medicina Preventiva y su impacto en el negocio II	Marcelo Zysman		
EVALUACIÓN DEL MÓDULO 5 (08 AL 15 DE MARZO)				

MODULO 6	Capital Humano		08-mar	17-mar
	Pilares en el manejo de los RRHH en una veterinaria	Hugo Ochs		
	Organigrama y descripción de puestos de trabajo			
			15-mar	24-mar
	¿Cómo ser un buen líder?	Marcelo Zysman		
	Claves a considerar en la contratación de un nuevo colaborador	Hugo Ochs		
			22-mar	31-mar
	Formación de Equipos	Hugo Ochs		
	Evaluación del personal			
			29-mar	07-abr
	Indicadores de responsabilidad social en la veterinaria. (Responsabilidad Social Empresarial)	Hugo Ochs		

EVALUACIÓN DEL MÓDULO 6 (12 DE ABRIL AL 18 DE ABRIL)

RECUPERATORIOS DE TODOS LOS MÓDULOS (19 AL 26 DE ABRIL)