



Curso de Posgrado de Gestión y Marketing Veterinario



10 meses

360 horas
cátedra

Clases en vivo: Miércoles, 22 hs Argentina*

*Consultanos por el horario de acuerdo a tu país.

UNIDADES	NRO. DE CLASE	PROGRAMA ANALÍTICO	DOCENTE/S	FECHAS	
				PUBLICACIÓN EN EL CAMPUS	CLASE EN VIVO
		Presentación / Lanzamiento / Temas	Luciano Aba	-	9-jun
UNIDAD 1 Introducción a la Gestión y el Marketing para Veterinarias					
	1	¿Qué es el Marketing Veterinario? ¿Cómo abordarlo?	Alejandra Mejía	10-jun	16-jun
	2	Marketing MIX en una empresa veterinaria			
	3	Contexto, perfil de clientes, tendencias en productos y servicios.	Luciano Aba (clase en vivo)	14-jun	23-jun
	4	Claves para abrir una Veterinaria sustentable			
	5	Vocación VS Negocio - Diferencias entre un veterinario y el gerente de una veterinaria	Marcelo Zysman		
	6	Indicadores de rendimiento (KPI) los valores recomendados de un centro veterinario bien gestionado	José Luis Villaluenga	21-jun	30-jun
	7	¿Cómo hacer un diagnóstico de Salud Empresarial de un Centro veterinario?			
	8	¿Cuánto vale el cliente de mi veterinaria?	Luciano Aba	28-jun	7-jul
	9	El Pet Tech, una oportunidad en la era 4.0 para los CSV	Alejandra Mejía	¡EXCLUSIVA CICLO 2021!	
				28-jun	7-jul
	10	Estrategia de segmentación / Plan de acción	Javier Sánchez Novoa	28-jun	7-jul
	11	Medicina Preventiva y su impacto en el negocio	Javier Paoloni	5-jul	14-jun
	12	Trabajo en Equipo Aplicado		¡EXCLUSIVA CICLO 2021!	
				5-jul	14-jun
	13	Marketing de servicios para un nuevo cliente	Cecilia Henríquez Coronado	¡EXCLUSIVAS CICLO 2021!	
	14	Desarrollo de la estrategia de comunicación para servicios profesionales		12-jul	21-jul
EVALUACIÓN MÓDULO 1 (DESDE EL 22 AL 29 DE JULIO)					
UNIDAD 2 Administración y Gestión					
	15	¿Qué es y cómo alcanzar el Punto de Equilibrio?	Libardo Rivas	19-jul	28-jul
	16	Introducción a las finanzas. La cuenta de resultados.			
	17	De empleado a empresario. ¿Qué debo tener en cuenta al momento de crear mi veterinaria?			
	18	Los procesos internos, diseñando el éxito de la gestión veterinaria.	Ana Anglada	¡EXCLUSIVAS CICLO 2021!	
	19	Los 7 pecados capitales en la gestión de tu clínica veterinaria		26-jul	4-ago
	20	Planificación presupuestaria en centros veterinarios.	José Luis Villaluenga	2-ago	11-ago
	21	¿Cómo costeo mis servicios veterinarios para que sean rentables?		¡EXCLUSIVA CICLO 2021!	
				2-ago	11-ago
	22	Merchandising en un centro veterinario	José Luis Villaluenga	9-ago	18-ago
	23	La rentabilidad del centro veterinario: ¿cómo medirla y de qué depende?			
	24	Diseñando un tablero de control para tu veterinaria	Antonio Castelletti	16-ago	25-ago
EVALUACIÓN MÓDULO 2 (DESDE EL 26 DE AGOSTO AL 02 DE SEPTIEMBRE)					
UNIDAD 3 Imagen profesional y branding veterinario					
	25	¿Qué es una marca? Creando una huella en la mente del cliente	Sandra Álvarez	23-ago	1-sep
	26	Posicionamiento de Marca 1			
	27	Posicionamiento de Marca 2			
	28	¿Cómo crear y comunicar una imagen profesional?	Cecilia Henríquez Coronado	¡EXCLUSIVAS CICLO 2021!	
	29	Ciber bullying y difamación online - Cómo actuar (E-reputación)		30-ago	8-sep
	30	Del modelo de negocio a una empresa insuperable	Alejandra Mejía	¡EXCLUSIVA CICLO 2021!	
	31	Técnicas de Oratoria	Marcelo Zysman	6-sep	15-sep
	32	La comunicación en el consultorio	Ana Anglada	¡EXCLUSIVAS CICLO 2021!	
	33	Administración de quejas	Alejandra Mejía	13-sep	22-sep
	34	Gestión de la calidad: alcanzando la excelencia en el servicio veterinario	Javier Sánchez Novoa	¡EXCLUSIVAS CICLO 2021!	
	35	¿Qué red social me conviene utilizar? Conociendo las potencialidades	Daniela Salinas Jiménez	20-sep	29-sep
EVALUACIÓN MÓDULO 3 (DESDE EL 30 DE SEPTIEMBRE AL 07 DE OCTUBRE)					
UNIDAD 4 Responsabilidad Social Empresaria en Veterinaria					
	36	RSE como ventaja competitiva	Hugo Ochs	¡EXCLUSIVAS CICLO 2021!	
	37	Ética empresarial en el ecosistema de la clínica veterinaria.		27-sep	6-oct
	38	Guía ISO 26.000.			
	39	Indicadores de RSE por materias para implementar en la Clínica Veterinaria:	Hugo Ochs	¡EXCLUSIVAS CICLO 2021!	
	40	Acciones en beneficio de la comunidad desde la clínica veterinaria.		4-oct	13-oct
EVALUACIÓN MÓDULO 4 (DESDE EL 14 AL 21 DE OCTUBRE)					

UNIDAD 5 Marketing estratégico aplicado / Digital				
41	Plan de Marketing I	Alejandra Mejía	11-oct	20-oct
42	Plan de Marketing II			
43	Endomarketing	Daniela Salinas Jiménez		
44	Marketing Directo en la Clínica Veterinaria I	Ana Anglada	¡EXCLUSIVAS CICLO 2021!	
45	Marketing Directo en la Clínica Veterinaria II		18-oct	27-oct
46	El sistema de gestión de la veterinaria. Descubriendo el medio interno de la empresa	Javier Sánchez Novoa	¡EXCLUSIVA CICLO 2021!	
47	¿Qué información nos agrega valor?		25-oct	3-nov
			25-oct	3-nov
48	Comportamiento del consumidor	Libardo Rivas	¡EXCLUSIVA CICLO 2021!	
			25-oct	3-nov
49	Herramientas para la diferenciación en una veterinaria	Libardo Rivas	1-nov	10-nov
50	Diseño de campañas de prevención sanitaria	Javier Paoloni	8-nov	17-nov
51	Planes de Salud 1			
52	Planes de Salud 2			
53	Plan de Marketing Digital 1	José Luis Villaluenga	15-nov	24-nov
54	Plan de Marketing Digital 2			
55	Lenguaje en redes sociales	Daniela Salinas Jiménez	¡EXCLUSIVAS CICLO 2021!	
56	Herramientas para las redes sociales / Estrategia Publicitaria		22-nov	1-dic
57	Story Telling	Cecilia Henríquez Coronado	¡EXCLUSIVAS CICLO 2021!	
58	¿Cómo desarrollar un sistema de Telemedicina para generar valor al cliente?		29-nov	8-dic

EVALUACIÓN MÓDULO 5 (DESDE EL 09 AL 16 DE DICIEMBRE)

UNIDAD 6 ¿Qué es vender en una veterinaria?				
59	¿Qué es vender? Objetivos	Antonio Castelletti	6-dic	15-dic
60	Venta VS Exposición / Estrategia			
61	Neuroventas en Veterinaria I	Javier Sánchez Novoa	¡EXCLUSIVAS CICLO 2021!	
62	Neuroventas en Veterinaria 2		13-dic	5-ene
63	Manual de Ventas	Luciano Aba	3-ene	12-ene
64	Planes Sanitarios Valorizados			
65	Venta por estaciones	Javier Paoloni		
66	Servucción y administración de la evidencia física en la veterinaria	Antonio Castelletti	¡EXCLUSIVA CICLO 2021!	
			10-ene	19-ene
67	E-commerce en la veterinaria. ¿Es posible?	José Luis Villaluenga		

EVALUACIÓN MÓDULO 6 (DESDE EL 20 AL 27 DE ENERO)

UNIDAD 7 El Capital Humano en la veterinaria				
68	¿Cómo ser un buen líder?	Marcelo Zysman	17-ene	26-ene
69	Conceptos estratégicos para la toma de decisiones			
70	Los pilares del Capital Humano en Veterinaria	Hugo Ochs	24-ene	2-feb
71	Organigrama y descripción de puestos de trabajo			
72	Formación de equipos / Evaluación del personal	Hugo Ochs	31-ene	9-feb
73	Claves a considerar ante una nueva contratación			

EVALUACIÓN MÓDULO 7 (DESDE EL 10 AL 17 DE FEBRERO)

UNIDAD 8 Los clientes en el centro de la escena				
74	¿Cómo ofrecer al cliente vivir una linda experiencia en mi veterinaria? I	Sandra Álvarez	7-feb	16-feb
75	¿Cómo ofrecer al cliente vivir una linda experiencia en mi veterinaria? II			
76	Protocolos de atención al cliente I	Javier Paoloni	14-feb	23-feb
77	Protocolos de atención al cliente II			
78	Desarrollando un servicio Cat Friendly I	Ana Anglada	¡EXCLUSIVAS CICLO 2021!	
79	Desarrollando un servicio Cat Friendly II		21-feb	2-mar
80	Cómo gestionar el portafolio de nuevos servicios en el contexto actual	Alejandra Mejía Vallejo	¡EXCLUSIVAS CICLO 2021!	
			28-feb	9-mar
81	Comunicación efectiva	Luciano Aba	7-mar	16-mar
82	Claves en la atención telefónica	Javier Sánchez Novoa	¡EXCLUSIVAS CICLO 2021!	
			7-mar	16-mar
83	Negociación y resolución de conflictos	Antonio Castelletti		

EVALUACIÓN MÓDULO 8 (DESDE EL 17 AL 23 DE MARZO)

RECUPERATORIOS (DESDE EL 24 AL 30 DE MARZO)