



Capacitación Intensiva de Gestión y Marketing Veterinario



3 meses



Clases en vivo: Jueves, por la noche*

*Consultanos por horario de tu país.

| UNIDADES | NRO. DE CLASE TOTAL | NRO. DE CLASE (UNIDAD) | PROGRAMA ANALÍTICO (nombre final de la clase) | DOCENTE/S | FECHAS | |
|-----------------|---------------------|---|--|------------------------------------|-----------------------|--------------|
| | | | | | PUBLICACIÓN EN CAMPUS | AULA EN VIVO |
| | | | PRESENTACIÓN / LANZAMIENTO / TEMAS | LUCIANO ABA / JAVIER SÁNCHEZ NOVOA | - | 28-sep |
| UNIDAD 1 | | | NO SOLO DE EMOCIONES SE VIVE | | | |
| Semana 1 | 1 | ¿CUÁLES SON LAS OPORTUNIDADES QUE TIENEN HOY LOS VETERINARIOS? ¿CÓMO APROVECHARLAS? | LUCIANO ABA | 29-sep | | |
| | 2 | VOCACIÓN Y NEGOCIO. ¿SON COMPATIBLES? | MARCELO ZYSMAN | | | |
| | 3 | PROPUESTAS DE SERVICIOS INNOVADORES VETERINARIOS | CECILIA HENRÍQUEZ CORONADO | | | |
| | 4 | VENDE EMOCIONES Y SOLUCIONES | CECILIA HENRÍQUEZ CORONADO | | | |
| | 5 | PASO A PASO EN EL DIAGNÓSTICO DE SALUD EMPRESARIAL | JOSÉ LUIS VILLALUENGA | | | |
| Semana 2 | 6 | LOS RETOS DEL GESTOR VETERINARIO | ELIANA MOGOLLÓN | 9-oct | | |
| | 7 | INDICADORES DE RENDIMIENTO RECOMENDADOS PARA UN CENTRO VETERINARIO | JOSÉ LUIS VILLALUENGA | | | |
| | 8 | ¿QUÉ ES Y CÓMO ALCANZAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO? | LIBARDO RIVAS | | | |
| | 9 | RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN VETERINARIA, UNA VENTAJA COMPETITIVA | HUGO OCHS | | | |
| | 10 | ACTIVIDAD PRÁCTICA: PLAN DE NEGOCIOS PROPIO SIGUIENDO EL MODELO CANVAS. | LUCIANO ABA Y/O JAVIER SÁNCHEZ NOVOA + DOCENTE INVITADO | | 19-oct | |
| UNIDAD 2 | | | MARKETING PARA VETERINARIOS | | | |
| Semana 3 | 1 | ESTRATEGIA Y FOCO EN LOS CONTENIDOS | ALEJANDRA MEJÍA VALLEJOS | 16-oct | | |
| | 2 | HERRAMIENTAS Y ACCIONES DIRECTAS PARA TU VETERINARIA | ANA ANGLADA | | | |
| | 3 | ¿POR QUÉ Y CÓMO FIDELIZAR HOY A UN CLIENTE? | LUCIANO ABA | | | |
| Semana 4 | 4 | BASES DE LA COMUNICACIÓN DIGITAL | CECILIA HENRÍQUEZ CORONADO | 23-oct | | |
| | 5 | GENERACIÓN DE CONTENIDOS DIGITALES | CECILIA HENRÍQUEZ CORONADO | | | |
| | 6 | HERRAMIENTAS DE LA COMUNICACIÓN DIGITAL | CECILIA HENRÍQUEZ CORONADO | | | |
| | 7 | FORMATOS DE COMUNICACIÓN DIGITAL | CECILIA HENRÍQUEZ CORONADO | | | |
| | 8 | PASO A PASO PARA UN PLAN DE REPUTACIÓN | CECILIA HENRÍQUEZ CORONADO | | | |
| | 9 | ACTIVIDAD PRÁCTICA: PLAN DE NEGOCIOS PROPIO SIGUIENDO EL MODELO CANVAS | LUCIANO ABA Y/O JAVIER SÁNCHEZ NOVOA + DOCENTE INVITADO | | 2-nov | |
| UNIDAD 3 | | | EL CLIENTE PAGA LAS CUENTAS | | | |
| Semana 5 | 1 | ¿CÓMO COSTEO LOS SERVICIOS DE LA VETERINARIA PARA QUE SEA RENTABLE? | JOSÉ LUIS VILLALUENGA | 30-oct | | |
| | 2 | EN LA PRÁCTICA ¿CÓMO APLICO UN PROTOCOLO DE ATENCIÓN AL CLIENTE? I | JAVIER PAOLONI | | | |
| | 3 | EN LA PRÁCTICA ¿CÓMO APLICO UN PROTOCOLO DE ATENCIÓN AL CLIENTE? II | JAVIER PAOLONI | | | |
| Semana 6 | 4 | EL PLAN DE SALUD, COMO EJE DEL SERVICIO | JAVIER PAOLONI | 6-nov | | |
| | 5 | ¿CÓMO DISEÑAR UN PLAN DE SALUD PARA MI VETERINARIA? | JAVIER PAOLONI | | | |
| | 6 | ADMINISTRACIÓN DE RECLAMOS EN LA VETERINARIA | ALEJANDRA MEJÍA VALLEJOS | | | |
| | 7 | ACTIVIDAD PRÁCTICA: PLAN DE NEGOCIOS PROPIO SIGUIENDO EL MODELO CANVAS | LUCIANO ABA Y/O JAVIER SÁNCHEZ NOVOA + DOCENTE INVITADO | | 16-nov | |
| UNIDAD 4 | | | ORGANIZACIÓN, EQUIPO Y BUENA COMUNICACIÓN | | | |
| Semana 7 | 1 | EL LÍDER VETERINARIO | JAVIER SÁNCHEZ NOVOA | 13-nov | | |
| | 2 | EL ORGANIGRAMA, COMO INSTRUMENTO ORDENADOR | HUGO OCHS | | | |
| | 3 | A TOMAR DECISIONES: CONTRATAR Y DESPEDIR PERSONAL | JAVIER SÁNCHEZ NOVOA | | | |
| | 4 | ES POSIBLE TRABAJAR EN EQUIPO EN LA VETERINARIA | JAVIER PAOLONI | | | |
| | 5 | UN TERMÓMETRO PARA MEDIR EL VÍNCULO CON LOS COLABORADORES | LUCIANO ABA | | | |
| Semana 8 | 6 | ¿CÓMO SABER SI TU COMUNICACIÓN ES EFECTIVA | LUCIANO ABA | 20-nov | | |
| | 7 | EL CONSULTORIO TAMBIÉN SE COMUNICA | ANA ANGLADA | | | |
| | 8 | DESARROLLA UNA MARCA PERSONAL MEMORABLE Y ATRACTIVA | CECILIA HENRÍQUEZ CORONADO | | | |
| | 9 | ¿CÓMO LOGRAR UNA ESTRATEGIA DE PERSONAL BRANDING? | CECILIA HENRÍQUEZ CORONADO | | | |
| | 10 | OPTIMIZÁ TU MVP EN LINKEDIN | CECILIA HENRÍQUEZ CORONADO | | | |
| | 11 | ACTIVIDAD PRÁCTICA: PLAN DE NEGOCIOS PROPIO SIGUIENDO EL MODELO CANVAS | LUCIANO ABA Y/O JAVIER SÁNCHEZ NOVOA + DOCENTE INVITADO | | | |
| UNIDAD 5 | | | ESTRATEGIAS Y TENDENCIAS QUE SON REALIDAD | | | |
| Semana 9 | 1 | LA BUENA GESTIÓN, COMO HERRAMIENTA CLAVE | JAVIER SÁNCHEZ NOVOA | 27-nov | | |
| | 2 | LAS HABILIDADES DEL VETERINARIO QUE VIENE | ALEJANDRA MEJÍA VALLEJOS | | | |
| | 3 | EXPERIENCIA DEL CLIENTE, UN VIAJE DE IDA | ELIANA MOGOLLÓN | | | |
| | 4 | VENTAS, NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS | ANTONIO CASTELLETTI | | | |
| Semana 10 | 5 | MEDICINA PREVENTIVA Y SU IMPACTO EN EL NEGOCIO | JAVIER PAOLONI | 4-dic | | |
| | 6 | ¿CAT FRIENDLY? PILARES PARA LOGRARLO | ANA ANGLADA | | | |
| | 7 | PLAN DE NEGOCIOS - MODELO CANVAS | LUCIANO ABA Y JAVIER SÁNCHEZ NOVOA | | | |
| | 8 | ACTIVIDAD PRÁCTICA: PLAN DE NEGOCIOS PROPIO SIGUIENDO EL MODELO CANVAS | LUCIANO ABA Y/O JAVIER SÁNCHEZ NOVOA + DOCENTE INVITADO | | 14-dic | |