

Curso Profesional Marketing en Centros Veterinarios





Curso Profesional Marketing en Centros Veterinarios

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 12 semanas

Horas: 300

Acceso web: www.tech-fp.com/veterinaria/curso-profesional/marketing-centros-veterinarios

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Salidas profesionales

pág. 6

03

¿Qué seré capaz de
hacer al finalizar el Curso
Profesional?

pág. 8

04

Dirección del curso

pág. 10

05

Plan de formación

pág. 16

06

Metodología

pág. 18

07

Titulación

pág. 22

01

Presentación

Los animales de compañía se han convertido en un miembro más de la familia, es por esto que los centros veterinarios que manejan un componente humano dentro de sus servicios, obtienen una mayor fidelización por parte de sus clientes. Por esto, generar estrategias desde la empatía que brinden una excelente experiencia al usuario, se ha convertido en una obligación para estas empresas. De acuerdo a esto, esta titulación está estructurada con temas enfocados a que puedas emplear habilidades comunicativas que te permitan solucionar situaciones de conflicto con el consumidor. Además, podrás diseñar propuestas de marketing para generar un gran crecimiento empresarial y acceder a las mejores oportunidades laborales. Todo ello, a partir de una metodología 100% online que te permitirá estudiar desde cualquier lugar.

“

Si te deseas convertir en un experto del marketing para centros veterinarios, este curso es para ti. Comienza ahora y prepárate para formar parte de este mercado laboral en auge”





Trabajar con clientes en centros veterinarios es un ejercicio que contiene elementos específicos que la diferencia de la atención de otro tipo de servicios. Por esto, contar con expertos que conocen a profundidad estos aspectos y además poseen un gran dominio de las habilidades comunicativas para transmitir empatía a los usuarios, es una herramienta muy poderosa para crecer en el mercado.

Este Curso Profesional te permitirá adquirir conocimientos sólidos sobre la identidad de marca en un centro veterinario y la implementación de estrategias que ayuden a realizar ventas cruzadas. Además, aprenderás a implementar el *Merchandising*, una herramienta muy útil para estimular la venta de productos al consumidor y aumentar la rentabilidad de la compañía. Con esto, podrás estar preparado para ingresar a un mercado laboral en auge y obtener las mejores oportunidades laborales del sector.

El programa está diseñado para impartirse de forma completamente online, lo que te permitirá tener flexibilidad en tus horarios, estudiar desde cualquier lugar y utilizando el dispositivo que más se adapté a tus necesidades. Asimismo, contarás con un equipo docente conformado por los mejores especialistas en marketing enfocado a centros veterinarios y el acceso a los mejores recursos multimedia que componen esta titulación.



Con esta titulación lograrás crear las mejores estrategias de marketing que todos los centros veterinarios necesitan”

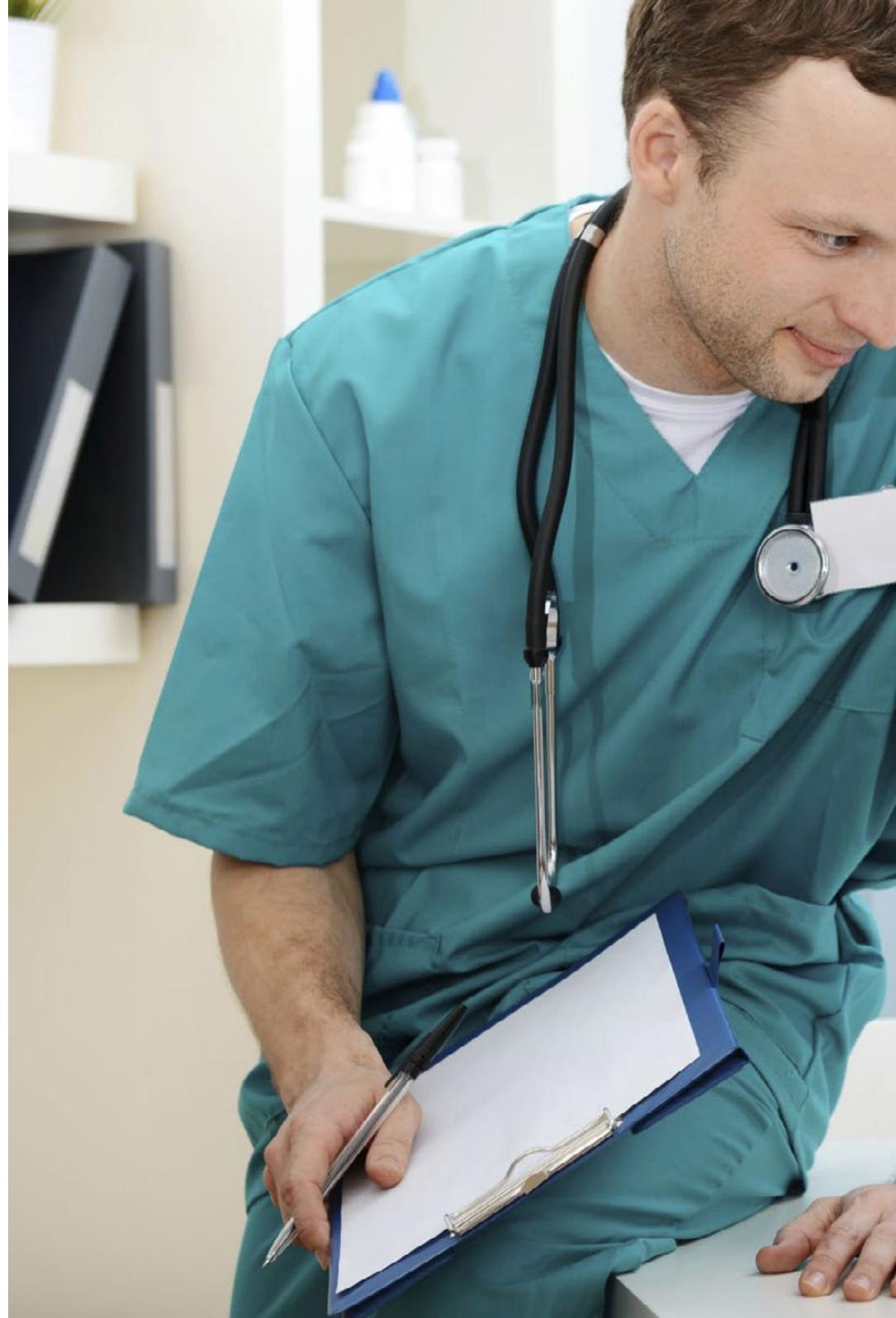
02

Salidas profesionales

Los centros veterinarios se han convertido en espacios de gran importancia para todas las personas que tienen mascotas y para brindar un excelente servicio es importante contar con un experto en marketing. Así, estos especialistas son cada vez más solicitados por las empresas que se dedican a este sector del mercado, por lo que este Curso Profesional te situará de manera inmediata en el ámbito laboral.

“

Matricúlate ahora y accede a las mejores oportunidades laborales que ofrecen los centros veterinarios para expertos en marketing”





Esta titulación, en definitiva, te convertirá en un gran especialista preparado para trabajar en alguno de los siguientes puestos:

- ♦ Técnico responsable de marketing y relaciones pública de centros veterinarios
- ♦ Auxiliar administrativo de documentación clínica veterinaria
- ♦ Responsable de Teleasistencia a pacientes y dueños en centros veterinarios
- ♦ Técnico de atención al cliente en centros veterinarios
- ♦ Visitador comercial en centros veterinarios



03

¿Qué seré capaz de hacer al finalizar el Curso Profesional?

Una vez hayas culminado tus estudios en esta titulación serás capaz de realizar diversas tareas de marketing, enfocándote en el manejo de estrategias para fidelizar clientes en centros veterinarios y en dominar el conocimiento sobre los mejores productos que se comercializan en estos espacios, así como los servicios que se brindan.

01

Reconocer los diferentes tipos de clientes de un centro veterinario

02

Poseer las habilidades de comunicación necesarias para tener éxito con los clientes

03

Implementar una metodología para afrontar eficazmente a los clientes con emociones distorsionadas

04

Emplear las herramientas de *Merchandising*





05

Desarrollar procesos de fidelización

06

Dominar las herramientas de Marketing usadas para vender productos y servicios

07

Utilizar la venta cruzada

08

Desarrollar carteras de clientes con el empleo de herramientas prácticas

04

Dirección del curso

Con el objetivo principal de darte una educación de calidad compuesta por los mejores contenidos, TECH ha seleccionado cuidadosamente al cuadro docente de esta titulación. De esta forma, podrás aprender de la mano de los mejores especialistas del marketing en centros veterinarios y la forma más adecuada de brindar acompañamiento a los clientes en momentos difíciles. De esta forma, estarás preparado para desarrollar estrategias de fidelización del usuario, a partir del dominio de habilidades comunicativas sólidas que te ayudarán a demostrar empatía. Por tanto, el enfoque profesional que tiene este Curso Profesional te permitirá desempeñarte como un experto dentro de un mercado laboral en constante crecimiento.



Comienza ya y aprende de los mejores profesionales todo lo que necesitas saber para trabajar como un experto en marketing en centros veterinarios”



Dirección del curso

D. Barreneche Martínez, Enrique

- ♦ Director de la consultora VetsPower.com, empresa de consultoría empresarial con dedicación exclusiva a los centros veterinarios sanitarios para animales de compañía
- ♦ Vicepresidente de la patronal provincial del sector veterinario de Alicante AEVA, y tesorero de la Confederación de Patronales del Sector Veterinario de España (CEVE)
- ♦ Co-fundador del Grupo de Trabajo de Gestión y Administración de AVEPA, (GGA)
- ♦ Experiencia empresarial propia. Fundador y propietario del Centro Veterinario Amic de Alicante
- ♦ Licenciado en Veterinaria por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Autor de los libros sobre gestión empresarial en centros veterinarios “¿Quién se ha llevado mi centro veterinario?” y “¡Ya encontré mi centro veterinario!”
- ♦ Coautor en dos libros y autor de capítulos específicos en otras publicaciones destinadas a la formación de Auxiliares de Clínica Veterinaria (ACV)
- ♦ Ponente en diversos cursos y talleres sobre gestión empresarial de centros veterinarios, tanto en modalidad presencial como a distancia (online), tanto en España como en el extranjero

Cuadro docente

D. Martín González, Abel

- ♦ Director del Centro Veterinario Talavera y Clínica Veterinaria Veco en Talavera de la Reina (Toledo)
- ♦ Director técnico de ADSG en Castilla La Mancha (España): ADSG Bovino Castillo de Bayuela, ADSG Bovino La Jara, ADSG Extensivo Belvis, ADSG Bovino Los Navalmorales, ADSG Porcino La Jara
- ♦ Director de la Marca de Calidad de Carne de la Sierra de San Vicente
- ♦ Licenciado en Veterinaria por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Vicepresidente y Miembro fundador de CEVE (Confederación Empresarial Veterinaria Española)
- ♦ Presidente y Miembro fundador de CEVE-CLM (Confederación Empresarial Veterinaria de Castilla La Mancha)
- ♦ Miembro de varias asociaciones profesionales a nivel nacional e internacional como AVEPA, ANEMBE, SEOC, AVETO
- ♦ Miembro de la Comisión Digital de CEOE (Confederación de Organizaciones Empresariales de España)

D. Rotger Campins, Sebastià

- ♦ Secretario de Empresaris Veterinaris de les Illes Balears EMVETIB
- ♦ Secretario de la Confederación Empresarial Veterinaria Española CEVE
- ♦ Responsable del departamento de Laboral, Organización y Formación de CEVE
- ♦ Secretario de Empresaris Veterinaris de les Illes Balears EMVETIB
- ♦ Presidente de la Comisión de Servicios de la Confederació d'Associacions Empresarial de Balears CAEB
- ♦ Miembro del Comité Ejecutivo de CAEB
- ♦ Presidente de la Comisión Negociadora nacional del Convenio Colectivo de Centros y Servicios Sanitarios Veterinarios
- ♦ Gerente en la clínica veterinaria Veterinari Son Dureta SLP
- ♦ Ingeniero Superior en Telecomunicaciones
- ♦ Licenciado en Náutica y transporte Marítimo
- ♦ Capitán de Marina Mercante

D. Muñoz Sevilla, Carlos

- ♦ Médico Veterinario al servicio de la Anestesiología
- ♦ Responsable del servicio de Anestesiología. Hospital Veterinario Valencia Sur
- ♦ Director de la Clínica Veterinaria San Francisco
- ♦ Licenciado en Veterinaria por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ MBA por la Universidad Jaime I-(UJI)
- ♦ Participante en el desarrollo y formación del Módulo de RRHH de AGESVET Directora del

Dra. Saleno, Delia

- ♦ centro Veterinario Son Dureta
- ♦ Presidenta de CEVE Balears
- ♦ Miembro de la Junta Directiva de CEOE. Representante del sector Veterinario
- ♦ Vicepresidenta de la Confederación Empresarial Veterinaria Española (CEVE)
- ♦ Estudios de doctorado. Universidad de Ciencias Agrícolas y Medicina Veterinaria de Cluj-Napoca (Rumanía)
- ♦ Licenciada en Veterinaria por la Universidad de Ciencias Agrícolas y Medicina Veterinaria de Cluj-Napoca (Rumanía)
- ♦ Diploma de Estudios Avanzados en Clínica de Pequeños Animales
- ♦ Suficiencia investigadora en Citogenética por la Universidad de Córdoba con estudio sobre la Infertilidad en Equinos
- ♦ Curso de habilitación como evaluador en procedimientos de acreditación de competencias profesionales por experiencia laboral en familia profesional Agraria.
- ♦ Investigadora predoctoral en el Departamento de Reproducción Animal de la Facultad de Medicina Veterinaria de Cluj-Napoca (Rumanía)
- ♦ Investigadora predoctoral en el Departamento de Genética de la Universidad de Córdoba



D. Villaluenga, José Luis

- ♦ Co-fundador y CEO de la empresa Rentabilidad Veterinaria
- ♦ Consultor en Gestión Empresarial y Marketing de Centros Veterinarios
- ♦ Director General de ACALANTHIS COMUNICACION Y ESTRATEGIAS SL
- ♦ Licenciado en Ciencias Biológicas por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Máster Universitario en Marketing Digital, EAE y Universidad de Barcelona
- ♦ Máster Universitario en Dirección y Gestión de RRHH, EAE y Universidad de Barcelona
- ♦ Profesor Asociado en la Facultad de Veterinaria de la Universidad Alfonso X El Sabio, Madrid

Dña. Navarro Ferrer, María José

- ♦ Cofundadora y Psicóloga Especialista en Coaching Ability
- ♦ Psicóloga Especialista en Workshops para Empresas y Organizaciones Privadas
- ♦ Licenciada en Psicología por la Universidad de Valencia (UV)
- ♦ Máster en Psicología Clínica CTMC Valencia
- ♦ Posgrado en Gerontología Social Universidad de Valencia
- ♦ Posgrado en Mindfulness y Psicoterapias IL3 UB
- ♦ Docente en el Recull d'activitats per als Serveis Locals d'Ocupació: Persones i Empreses de Barcelona Coordinadora en Clínica Terra Vila-Real

Dña. Tabares Rivero, Núria

- ◆ Consultora y Coach Laboral
- ◆ Consultora y Coach Ejecutivo en Coaching Ability
- ◆ Directora Técnica de la Clínica Veterinaria Terra San Fernando
- ◆ Coordinadora de Marketing Digital en Asociación Agesvet-EAHA
- ◆ Licenciada en Veterinaria por la Universidad Autónoma de Barcelona
- ◆ Miembro de la Asociación Veterinaria de Fauna Exótica y Salvaje

D. Albuixech Martínez, Miguel

- ◆ Vocal del área de Economía de CEVE (Confederación Empresarial Veterinaria Española)
- ◆ Secretario de AVETVAL (Asociación Empresarial Veterinaria de Valencia)
- ◆ Vicepresidente de AGESVET (Asociación para la Gestión Veterinaria)
- ◆ Coordinador del área Levante para los EGA (Encuentros de Gestión de AGESVET)
- ◆ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Valencia
- ◆ Máster en Dirección de Recursos Humanos por ADEIT





D. Vilches Sáez, José Vicente

- ◆ Responsable proyecto – CursoACV
- ◆ Responsable plataforma de formación – Cursoveterinaria.es
- ◆ Responsable proyecto – Duna Formación
- ◆ Responsable comercial – Gesvilsa
- ◆ Gerente en Formación Profesional Duna, SL
- ◆ Community Manager
- ◆ Gestión de secretaría – AGESVET
- ◆ Responsable comercial España – ProvetCloud
- ◆ Responsable técnico comercial – Guerrero Coves
- ◆ Graduado en Dirección Empresarial. Grupo Método

“

TECH ha seleccionado cuidadosamente al equipo docente de este programa para que puedas aprender de los mejores especialistas de la actualidad”

05

Plan de formación

El temario de este programa ha sido estructurado por los mejores profesionales en marketing. De esta forma, podrás desarrollar habilidades comunicativas que te permitan generar empatía hacia el cliente y brindar una excelente experiencia de compra. Además, podrás aprender a profundidad los servicios y productos que se comercializan en los centros veterinarios.

“

Aprenderás a implementar estrategias para relacionarte con el cliente y así ayudar a incrementar la fidelización de este con la marca”





Módulo 1. El cliente/usuario de los centros veterinarios

- 1.1. La atención al cliente en centros veterinarios
- 1.2. La comunicación presencial en centros veterinarios
- 1.3. Habilidades de comunicación esenciales para profesionales de centros veterinarios
- 1.4. La empatía como habilidad fundamental en el siglo XXI en la relación con los clientes de los centros veterinarios
- 1.5. Metodología para afrontar con éxito las situaciones difíciles con clientes de un centro veterinario
- 1.6. La comunicación dentro de la consulta veterinaria
- 1.7. Estrategias para la relación con los clientes de un centro veterinario
- 1.8. Segmentación y carterización de clientes en un centro veterinario
- 1.9. Experiencia del cliente (CX) y experiencia del usuario (UX) en centros veterinarios
- 1.10. Aplicación práctica de la experiencia de cliente y usuario en centros veterinarios

Módulo 2. Marketing aplicado a los centros veterinarios

- 2.1. Marketing en centros veterinarios
- 2.2. ¿Qué se vende en los centros veterinarios?
- 2.3. Los servicios – productos en centros veterinarios
- 2.4. El precio de servicios y productos en centros veterinarios
- 2.5. Comunicación con el cliente en centros veterinarios
- 2.6. Publicidad en centros veterinarios
- 2.7. La venta cruzada en centros veterinarios
- 2.8. *Merchandising*
- 2.9. Marketing digital en centros veterinarios
- 2.10. Herramientas de fidelización para clientes de centros veterinarios

06

Metodología

Nuestra institución es la primera en el mundo que combina la metodología de los *case studies* con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos los case studies con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

TECH pone a tu disposición un método de aprendizaje que ha revolucionado la Formación Profesional y con el que mejorarás tus perspectivas de futuro de forma inmediata.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los profesionales del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina *Relearning*.

Nuestra institución es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019 conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores del mejor centro educativo online en español.



Esta titulación de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar todos los retos en esta área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer tu crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso en TECH utilizarás los *case studies*, la metodología de enseñanza más avanzada y eficaz del mercado educativo.

“ *Nuestro programa te proporciona las mejores habilidades profesionales, preparándote para afrontar todos los retos actuales y futuros en esta área*”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

Ante una determinada situación, ¿qué harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, te enfrentarás a múltiples casos reales. Deberás integrar todos tus conocimientos, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.



En este programa tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



07

Titulación

El Curso Profesional en Marketing en Centros Veterinarios garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Curso Profesional expedido por TECH.

Tras la superación de las evaluaciones, el alumno recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente Título de Curso Profesional emitido por TECH.

El título expedido por TECH expresará la calificación que haya obtenido en el Curso Profesional, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores carreras profesionales.

Título: **Curso Profesional en Marketing en Centros Veterinarios**

Modalidad: **Online**

Horas: **300**





Curso Profesional
Marketing en Centros
Veterinarios

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 12 semanas

Horas: 300

Curso Profesional Marketing en Centros Veterinarios

