

DIPLOMADO EN LÍNEA GESTIÓN VETERINARIA

para Clínicas y Hospitales Veterinarios



Versión online
con práctica



 **Campus
Veterinario**
UNIVERSIDAD VETERINARIA Y ZOOTECNICA

CONECTAR EL ÁMBITO DE LA MEDICINA CON LA PARTE EMPRESARIAL

Como Médico Veterinario, he sabido que cada día tenemos una gran responsabilidad que cumplir así como también una importante oportunidad para hacer la diferencia, todos tenemos un mismo reto, pero dos valiosos caminos:

El primero ser un excelente Médico enfocando todos sus conocimientos para salvaguardar las vidas de nuestros pacientes cada día, también menciono que el ejercicio de la profesión implica contacto humano, requiriendo entonces el compromiso de lo que conceptuamos como vocación. "Aquella voz del espíritu que bulle en lo más hondo de cada ser, es el ansia de saber y el deseo de hacer el bien" **-PRIMUM NON NOCERE-**

La segunda es que al mismo tiempo debemos ser un Veterinario Empresario y como tal tenemos que aprender a enfrentar circunstancias y decisiones de negocios: liderazgo, gerencia, desempeño organizacional, financieros, marketing, ventas y manejo de conflictos entre otras habilidades.

Cuando egresamos de la Universidad notamos que no tenemos una preparación para el segundo camino, solamente nos forman para el primero que es la medicina.

Entonces, ¿Qué podemos hacer, aprender y lograr para cubrir esta área tan importante? Debemos apropiarnos y

desarrollar nuestras competencias y habilidades empresariales para tomar las opciones que nos presenta la vida y el mercado laboral, por lo cual hay una creciente demanda para aprovechar las oportunidades y de la búsqueda sabia de tomar las mejores decisiones como líder.

Durante mi práctica laboral-social, conocí y visité más de 6000 negocios veterinarios en México y Latinoamérica, investigando y buscando los factores claves de éxito.

Por lo cual mi gran visión en el gremio Veterinario es dar lo mejor de mí para crear la cultura empresarial y la búsqueda con gran ejecución para alcanzar reales resultados. En mi propia búsqueda acuñe una gran frase que siempre cuento y la registre:

"HOY ya no basta ser un gran médico veterinario, se necesita tener elementos empresariales".

Por tanto, una gran pasión mía, la cual también comparto con otros colegas, es impulsar y desarrollar la mentalidad de ser empresario, contemplando los cimientos requeridos basados en la evidencia de nuestra carrera y con un gran equipo para realizar el aprovechamiento del conocimiento y ayudarte a ver tus objetivos hechos con la pasión y razón que siempre quisiste.

Ante esta evolución de nuestra práctica el médico veterinario debe aprender y desarrollar sus competencias y habilidades empresariales, el mercado que conocemos ya no es y no volverá a ser el mismo, tenemos la oportunidad hoy de tomar acción y cambiar nuestra actual situación, para competir con conocimiento y astucia para implementar innovación que te permita dirigir con resultados.

Sin más, está es la mejor decisión que haz tomado en el camino de los negocios veterinarios. ¡En hora buena, Médico Veterinario Empresario, bienvenido a este tu Gran Futuro!. Conozco muy de cerca tu negocio y de ante mano sé que será exitoso.

DrHC MBA Victor Guerra Rodríguez
Coordinador Académico
Consultor y agente de cambio



ESTRUCTURA DEL PROGRAMA



OBJETIVO GENERAL

-Ser capaz de desarrollar habilidades y competencias que hoy necesitas saber hacer y ejecutar, para formar una gestión visible, confiable y plena.
Dentro de las actividades a desarrollar es un plan integral y proyecto que te permita cubrir necesidades, encuentres oportunidades y fortalezcas una área tan importante para hacer crecer un gran equipo y a tu empresa.



PROGRAMA MÓDULAR (ONLINE)



ACOMPANIAMIENTO (INDIVIDUAL, GRUPAL, MODULAR)

- 1- Contarás con un acompañamiento a través de tutorías virtuales, enfocadas en dos aspectos: a nivel de gestión personal o forma grupal y a nivel de la gestión de tu negocio.
- 2- Ambas guiadas por un coach ejecutivo y de negocios, con quien generarán un valor agregado a tu formación contando con revisiones y el reforzamiento de aprendizaje de cada módulo.



RETOS VETERINARIOS (50)

Te permitirán pasar de la teoría a la práctica y lograr obtener hasta 50 herramientas. Están diseñados para que vayas construyendo tus guiones, formatos, contratos, tu plan empresarial. Diseñando actividades que te permitirán crecer como empresario.

LA DURACIÓN TOTAL DEL DIPLOMADO ES DE 320 HRS. POR LO QUE TU COMPROMISO SERÁ ESENCIAL PARA LLEVAR A CABO LA CONSTRUCCIÓN O ACTUALIZACIÓN DEL PLAN ACADÉMICO DESCRITO.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS POR MÓDULO



ÁREA ESTRATÉGICA: UNO

M1

Módulo 1. La influencia del Líder

Que el participante: Identifique su estilo personal de liderazgo y la forma en como él puede influir al desempeño de su equipo de trabajo, desempeñando acciones efectivas y conducente al logro de los objetivos.

M2

Módulo 2. Gerencia Veterinaria

Descubrir, desarrollar y aplicar conceptos relacionados con la integración de la gerencia y los momentos críticos logrando obtener mayor participación e involucramiento, basados en formatos para el trabajo de alta calidad.

M3

Módulo 3. La Estructura del desempeño Organizacional de la Clínica u Hospital

Brindar las herramientas y técnicas para seleccionar el personal idóneo, trabajar con funciones y responsabilidades, así como evaluar el desempeño y orientar al personal lo requerido

OBJETIVOS ESPECÍFICOS POR MÓDULO



ÁREA ESTRATÉGICA: DOS

M4

Módulo 4 ¿Cómo lograr un Centro Veterinario Sano?

En este módulo el alumno aprenderá a crear su lista de precios en función de los gastos y ganancias específicos de cada servicio, el balance general, como verificar sus números económicos para tomar decisiones de rentabilidad y del posicionamiento de su clínica respecto a la competencia.

M5

Módulo 5 Los Seguros y Planes de salud

Al concluir este módulo, el alumno será capaz de elaborar los planes de salud para su clínica veterinaria y ofrecerlos con éxito. Reconocer provicios, su implicancia, legalidad y aplicación de acuerdo al consumidor final. Uso de descuentos y reglas.

M6

Módulo 6 Marketing de Servicios 4.0

El alumno aprenderá cómo vender sus servicios veterinarios con mayor éxito y publicitarlos en internet sin gastar sus ahorros. Marketing off-line, on-line: de boca a boca y discurso

OBJETIVOS ESPECÍFICOS POR MÓDULO



ÁREA ESTRATÉGICA: TRES

M7

Módulo 7 Determinando Estrategias

En este módulo el participante aprenderá a interpretar la información sobre lo que está ocurriendo en su empresa veterinaria, para la gestión empresarial exitosa

M8

Módulo 8 Punto de Venta y Merchandising

Los participantes aprenderán innovación en servicios profesionales aplicados al giro veterinario, aspectos sociodemográficos, la motivación de compra, necesidades y deseos de los clientes ¿Qué aspectos debo cuidar en mi establecimiento?, ¿Cómo se comporta el consumidor en el punto de venta? aplicando herramientas prácticas.

M9

Módulo 9 Cartera de Clientes Altamente Rentable

En este módulo el participante aprenderá estrategias para lograr una clientela fiel y satisfecha a lo largo de toda su vida como usuarios de centros veterinarios

OBJETIVOS ESPECÍFICOS POR MÓDULO



ÁREA ESTRATÉGICA: CUATRO

M10 Módulo 10 Logística de Compra e Inventarios

Formar proactivos y con visión integradora para conllevar el proceso de selección logístico e identificar de forma objetiva las causas de problemas de rentabilidad. Diseñar e implementar soluciones que impacten positivamente en sus resultados, así como también determinar los inventarios correctos al negocio.

M11 Módulo 11 El Marco Legal y Ético del Ejercicio Profesional

El propósito es que los médicos veterinarios, conozcan desde sus diversas personalidades como profesionales, empresarios y prestadores de servicios sus derechos y obligaciones para sus empresas operen de manera armónica con las leyes que rigen. Como blindar tu negocio de actos que pueden afectar su funcionamiento y lo normativo al consumidor.

M12 Módulo 12 Planeación y Diseño Empresarial

El participante analizara los diferentes tipos de modelos y cuál es mejor utilizar en cada caso acorde a su empresa. Generar cambios de como desarrollar e implementar una diferente estructura: lo más importante ahora es crear valor, calidad y cambio organizacional para los clientes.



MÁS DE 12 PAÍSES SON EGRESADOS
CON AVAL CURRICULAR ACADÉMICO

Diplomado Internacional en Gestión Veterinaria

**Una real opción para tu propio
Desarrollo Empresarial Veterinario**



Campus veterinario

FORMANDO LÍDERES

PROGRAMA ACADÉMICO

Sistema Modular

LIDERAZGO Y GESTIÓN DE TALENTO

01 La Influencia del Líder

02 Gerencia Veterinaria

03 La Estructura del Desempeño
Organizacional

MARKETING Y VENTAS EN SERVICIOS DE SALUD

04 ¿Cómo lograr un Centro
Veterinario Sano?

05 Los Seguros y Planes de
Salud para Mascotas

06 Marketing de Servicios 4.0

ESTRATEGIA APLICADA Y RENTABILIDAD DEL CLIENTE

07 Punto de Venta y
Merchandising

08 Determinando
Estrategías

09 Cartera de Clientes
Altamente Rentable

PLANIFICACIÓN Y LEGALIDAD

10 Logística de
Compra e
Inventarios

11 El Marco Legal y Ético
del Ejercicio Profesional
Veterinario

12 Planeación y Diseño
Empresarial

Certificado Por

AVAL CURRICULAR
320 horas



DIPLOMADO INTERNACIONAL GESTIÓN VETERINARIA

para Clínicas y Hospitales Veterinarios

METODOLOGÍA

Objetivos

1. Tener una visión global y de esta manera promover el pensamiento crítico.
2. Saber, reconocer y aplicar el marco legal para los servicios veterinarios
- Desarrollar habilidades de discusión, mediación y negociación para tomar la decisión más adecuada en las distintas problemáticas empresariales.
3. Crear técnicas, formas y modelos de ventas ajustados al mercado gremial.
4. Conocer las áreas del negocio y desenvolverse hábilmente en ellos.
5. Diseñar, implementar y vender programas de salud de mascotas acorde a su mercado meta.
6. Conocer colegas a nivel internacional para obtener nuevas oportunidades y culturas laborales.
7. Conocer las tendencias, comportamientos y metodologías que favorecen la excelencia en la gestión y las implicaciones de las nuevas formas organizativas, y políticas dentro del contexto.
8. Establecer, gestionar y controlar los elementos financieros clave de la empresa.
9. Desarrollar habilidades de liderazgo en el trabajo en equipo.
10. Establecer relación con futuros clientes o proveedores en sinergia de tus objetivos.
11. Diseñar estrategias integrales de producto y ejecutar campañas tanto de marketing online como offline.

SALIDAS PROFESIONALES Nuestro Diplomado de Posgrado Internacional. Te capacita para emprender una nueva empresa, ofrecer prestación de servicios profesionales con enfoque empresarial y a dirigir una empresa existente.

DESCUBRE Y
POTENCIALIZA
TU (KNOW-HOW)

El 89% de los egresados han obtenido en los últimos años al menos 45% de incremento en ventas.

El 54% de nuestros egresados de Educación Continua ha obtenido una mejora en su estatus de productividad laboral y negocios.

"Mejor Cuerpo Académico Distinguido"

"Top Mejor Diplomado Internacional en Gestión Veterinaria"

DIPLOMADO INTERNACIONAL GESTIÓN VETERINARIA

para Clínicas y Hospitales Veterinarios



Vanguardia y Temática. Con gran capacidad de actualización y reinención al ser de una duración más corta que otros posgrados, ofreciéndote lo más novedoso, importante y práctico a los tiempos actuales.



Capitalizar conocimientos

El alto enfoque práctico y estratégico hará que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y relacionado a tu Clínica u Hospital Veterinario.



Mejoras laborales

Enriquece tu CV especializándote y posicónate como el mejor candidato.



Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y con gran trayectoria laboral, docente y de consultoría en diversos países.



Práctica operacional: Desarrollaras diversos formatos y documentos empresariales, que te permitirán encontrar mejoras efectivas, conducir hacia una cultura del desempeño y la confianza, así como Incorporar herramientas para diagnosticar y comprender la complejidad en la empresa.



Diploma

Obtendrás Doble Validez Curricular como Diplomatura.

DIPLOMADO INTERNACIONAL GESTIÓN VETERINARIA

para Clínicas y Hospitales Veterinarios

Campus veterinario

PROGRAMA MODULAR

OBJETIVO DE FORMACIÓN:

El presente Diplomado Internacional tiene como objetivo proporcionar conocimientos teóricos-prácticos, necesarios para mejorar los resultados como empresas y aumentar los márgenes de rentabilidad. Se tratarán los principales conceptos y se facilitarán las herramientas más adecuadas para lograr dichos resultados.

Dirigido a Veterinarios dedicados a las pequeñas especies y afines

Al finalizar del Diplomado, el alumno contará con las más novedosas herramientas y las mejores prácticas a nivel negocios

Si aún no tienes Clínica u Hospital Veterinario, desarrollarás métodos validados por expertos que te permitirán mejorar tu ejercicio profesional y empresarial.

Formación ONLINE

- M1. La Influencia del Líder
- M2. Gerencia Veterinaria
- M3. La Estructura del Desempeño Organizacional
- M4. ¿Cómo Lograr un Centro Veterinario Sano?
- M5. Los Seguros y Planes de Salud
- M6. Marketing de Servicios 4.0
- M7. Punto de Venta y Merchandising
- M8. Determinando Estrategias
- M9. Cartera de Clientes Altamente Rentable
- M10. Logística de Compra e Inventarios
- M11. El Marco Legal y Ético del Ejercicio Profesional Veterinario
- M12. Planeación y Diseño Empresarial

DIPLOMADO INTERNACIONAL GESTIÓN VETERINARIA

para Clínicas y Hospitales Veterinarios

De nacionalidad chilena, es profesor universitario, ejecutivo, escritor, asesor y conferencista en varios países (Argentina, Chile, Bolivia, Colombia, Ecuador, Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Perú, El Salvador, Guatemala, República Dominicana, Venezuela, México y Estados Unidos), Licenciado en Ciencias Económicas, Ingeniero Comercial y Contador Auditor de la Universidad de Chile.

Además de otros estudios en Investigación & Desarrollo, Metodología y Pedagogía universitaria. Miembro de la IFSociety, Sociedad Internacional de Facilitadores y de la Red Mundial de Conferencistas. Como asesor, ha prestado sus servicios a diversas naciones como Israel, Colombia, Bolivia, Chile y otros. En el campo académico, se ha desempeñado como profesor universitario, investigador y consultor de autoridad. Docente del Diplomado Internacional en Gestión Veterinaria.

Autor de 10 obras que se publican a más de 17 países.

Dr. Alejandro Schnarch Kirberg



Entrenador Certificado -Black Belt Neuroventas. Director de importante firma de Consultoría de formación. Colombiano Emprendedor: Speaker, Coach y Entrenador. Su experticia parte de ser Administrador de Empresas.

Coach Kinésico en formación y Ejecutivo con PNL. Conferencista Certificado por la Asociación latina. Director Ejecutivo del Congreso Hispanoamericano de Negocios Houston 2016- Colombia 2017. Cuenta con 20 años de experiencia en la industria farmacéutica y retail como transferencista, visitador médico, kam, gerente distrito regionales, gerente de punto de venta, coordinador. Laboratorios asociados Roche, Sandoz, Bussie, Roemmers.

Docente en Business Atlantis University-USA.

Coach MBA G Guerra



Doctorando en Administración de Empresas por la Universidad Católica Argentina. MBA -Master of Business Administration- por la Universidad Católica Argentina. Tesis de Maestría: Liderazgo en Valores. Miembro del Instituto de Ciencias Sociales de Fundación UADE, Profesor de Liderazgo, Negociación y Creatividad en el MBA, en la Maestría en Dirección en RRHH y de Liderazgo en el Posgrado en Competencias Gerenciales de UADE BUSINESS SCHOOL. Profesor de Liderazgo, Coaching, Negociación, Pensamiento Lateral y Creatividad en el Posgrado en RRHH de UCA. Profesor de Liderazgo en el Programa Virtual de Alta Gerencia Pública de la Universidad Austral.

Docente del Diplomado Internacional en Gestión Veterinaria- Campus Veterinario.

**MBA | PhD Candidate
Bernardo Barcena**



Pongo mi experiencia y conocimientos a tu servicio para motivar a tu auditorio o personal a que desarrollen esta misma actitud por el servicio. Gracias a ustedes he podido compartir con Clientes-Empresas y amigos mis aportaciones en más de 12 países. Te invito a fortalecer tu negocio, a multiplicar tus ganancias y más allá de eso, a crear relaciones estrechas con atención y servicio.

Miguel empodera al mismo tiempo que sensibiliza a equipos de trabajo aumentando la productividad y rentabilidad por medio del servicio en el piso de venta.

Eutor del libro Tips para servir

Miguel Uribe Serviciologo



DIPLOMADO INTERNACIONAL GESTIÓN VETERINARIA

para Clínicas y Hospitales Veterinarios

Amplia experiencia en el desarrollo, coordinación y supervisión de personal en las áreas de Liderazgo y Ventas. Docente en Cocrear México y Campus Veterinario. Cuenta con la enorme satisfacción de haber trabajado con más de 4500 participantes que han participado en cursos o conferencias de Coaching, liderazgo, ventas y servicio al cliente; en México, Chile, Colombia, Costa Rica, Panamá, Guatemala y Brasil.

Ingeniero Químico en la UNAM, especialización D1 en el IPADE. Certificado por CONOCER en las competencias de Evaluador EC0076, Coach EC204 e Instructor ECO217

Adolfo Ruíz
Coach Ontológico, Training PNL



Cursé la Licenciatura en Derecho en la Universidad del Valle de México, Maestría en Derecho Procesal Penal, en el Instituto Nacional de Estudios Superiores en Derecho Penal A.C. Diplomado en Teoría Jurídica del Delito, en el Instituto Nacional de Estudios Superiores en Derecho Penal A.C. Diplomado en Coach ontológico. Diplomado en "Sistema Procesal Penal Acusatorio" en la Universidad Nacional Autónoma de México Facultad de Derecho y la Fundación Escuela Nacional de Jurisprudencia, A.C. Diplomado "el combate a la corrupción desde perspectivas multidisciplinarias", Instituto de Alta Formación Jurídica en Ciencias Administrativas y Penales. Agente del Ministerio Público de la Federación en la procuraduría General. Socio Bufete jurídico Montesinos & asociados con especialidad en responsabilidades de servidores públicos, penal y juicio de amparo.

Mtra DP Luz Elba Ayala



Certificate in Dermatology por la European School of Veterinary (ESVPS). Diplomado Internacional en Gestión Veterinaria-México. Directora del Hospital Conde Orgaz- Madrid España. Veterinaria por la Universidad Cardenal Herrera-CEU de Valencia Membership de la European Society of Veterinary Dermatology (ESVD). Socia fundadora y Directora de Hospital Veterinario Conde Orgaz.

Dra Irene Alfonso



- Licenciada en Veterinaria por la Universidad Complutense de Madrid en el año 2003.
- Fundadora de Anaga Centro Veterinario en 2007, donde continúa ejerciendo en la actualidad.
- Certificada Europea en Medicina Felina por la ESVPS
- Diplomada "con distinción" en Advanced Certificate in Feline Behaviour
- Profit First P
- Miembro activo de GEMFE (Grupo de Especialidad de Medicina Felina de AVEPA), ISFM (International Society of Feline Medicine)
- Miembro del comité científico de AMVAC (Asociación Madrileña de Veterinarios de Animales de Compañía)
- Coordinadora de la revista Centro Veterinario de Amvac editada por Impulso Vet
- Creadora del Método SlowVet® y del Instituto Felino, donde imparte formación a veterinarios.
- Conferencista nacional e internacional, habiendo formado a más de 1000 veterinarios en España y Latinoamérica.

Ana Anglada de Espínola



DIPLOMADO INTERNACIONAL GESTIÓN VETERINARIA

para Clínicas y Hospitales Veterinarios

Ingeniero mecánico egresado de la Universidad Tecnológica de México. Tiene un posgrado en Calidad y Productividad. Cuenta con certificaciones como Six sigma black belt, Auditor internacional ISO 9000 e ISO14000, Evaluador del premio nacional de calidad.

Tiene más de 20 años de experiencia en recursos humanos, calidad y mejora de procesos.

Ha colaborado en empresas transnacionales como ADO, DHL y Sony, ganando en esta última el Premio Nacional de Calidad. Y desde hace 15 años es empresario y mentor de pequeñas y medianas empresas, ayudando a más de 1000 empresarios a conformar buenos equipos de trabajo.

Eduardo Pérez
Docente y consultor en
Campus veterinario



30 años ejerciendo la Ingeniería Civil en las obras hidráulicas y de infraestructura vial de la CDMX: Entubamiento del Gran Canal, Entubamiento del Río de los Remedios, Plantas de tratamiento, Planta de Bombeo Casa Colorada Profunda, Colectores semi-profundos, Acueducto Perimetral, Sistema Cutzamala 3a línea, Circuito Interior Mexiquense y obras al interior del país.

4 años en supervisión de obra y 26 años en Grupo Empresarial ALFER ejerciendo como Superintendente por 10 años y terminando con la Gerencia de Construcción por 10 años consecutivos al mando del Director General.

OTRAS COMPETENCIAS

- Agente capacitador externo STPS
- Certificación SEP CONOCER para ejecutar sesiones de coaching profesionales.
- Conferencista Profesional. "Paradigmas de la educación siglo XXI", "La ingeniería humana en las Pymes"

Ing. José Porras



FORMACIÓN PROFESIONAL

Doctorado en Planeación Estratégica y Dirección de Tecnología

Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla

Maestría en Gestión de Tecnologías de la Información

Universidad Tec Milenio

Maestría en Emprendimiento Educativo Tec de Monterrey. En curso

CERTIFICACIONES

Académico Certificado en Informática Administrativa por la Asociación Nacional de Facultades y Miembro del Sistema Estatal de Investigadores. Ganadora del premio "Guayacán de Oro 2021" en la categoría "Investigación en Emprendimiento" por la Red Emprende Tabasco.

Jahice Liévano



- Diplomado Sistemas Estratégicos de Compensaciones y Beneficios (Tecnológico de Monterrey, 2018-2019)
- Curso de Actualización, Aspectos Tributarios de Sueldos y Salarios (ITAM 2016)
- Diplomado Perfeccionamiento de Habilidades para Líderes en Desarrollo (UP, ICAMI 2015- 2016)
- Diplomado Administración Óptima de Nóminas (Tecnológico de Monterrey, 2013- 2014)
- Contador Público (IPN ESCA Santo Tomás 2004- 2008)
- Desarrollo, implementación y SLA s de estrategias acorde con las necesidades del cliente para los servicios de Gestión de nómina, Administración de Talento y Becarios.
- Responsable de un equipo de trabajo a nivel nacional de 13 colaboradores.
- Coordinador de Administración de Talento (Mayo 2013 – Diciembre 2013)
- Elaboración de nómina de 400 empleados.

Rosario de la Cruz



Y OTROS COLEGAS VETERINARIOS INVITADOS QUE PARTICIPARÁN PARA AYUDARTE
EN TÚ PRÁCTICA EMPRESARIAL

CONVIERTE TU NEGOCIO EN EMPRESA

DA EL PASO DE PROPIETARIO A LÍDER DE NEGOCIO

ACELERA TÚ PLAN DE CRECIMIENTO

Este Diplomado: ha sido diseñado para emprendedores, dueños de negocio y empresarios que buscan hacer crecer su empresa en tiempos inciertos, así como optimizar sus habilidades y conocimientos en los temas para dirigir y ejecutar su empresa veterinaria.

Por eso es ideal para:

- Estudiantes, empresarios o dueños de negocios.
- Profesionales auto empleados, con clínicas propias o en asociación.
- Mayores de 23 años
- Con una plan de negocio, un emprendimiento o una empresa.

ORIENTA TU ACCIÓN HACIA LA LIBERTAD EN TIEMPO Y CARGA LABORAL.

CONSTRUYE TU PATRIMONIO ES MOMENTO DE VER POR TI Y TU PASIÓN CONSOLIDADA.

¿QUÉ PERFIL TIENEN NUESTROS DOCENTES?

El contenido formativo del que se benefician los participantes del Programa de Posgrado del Diplomado. Se ha reunido un claustro de profesores con trayectoria académica propia, experiencia directiva, permanente vinculación con la empresa y actualización continua en las tendencias mundiales sobre liderazgo y con empresas de importancia en su materia a impartir, autores de libros, conferencistas y asesores.

1

INVESTIGACIÓN

Enfocada a la elaboración de casos reales de empresas, libros y artículos, mediante los cuales llevan a las aulas lo mejor de los conocimientos actuales.

2

DOCENCIA

impartimos sesiones empleando el Método del Caso, conferencias y asesorías a equipos de trabajo.

3

TRABAJO DIRECTIVO

Los profesores desempeñan un cargo directivo.

4

CONSULTORÍA

La práctica de los profesores en el mundo real de los negocios garantiza la formación sólida de los participantes.

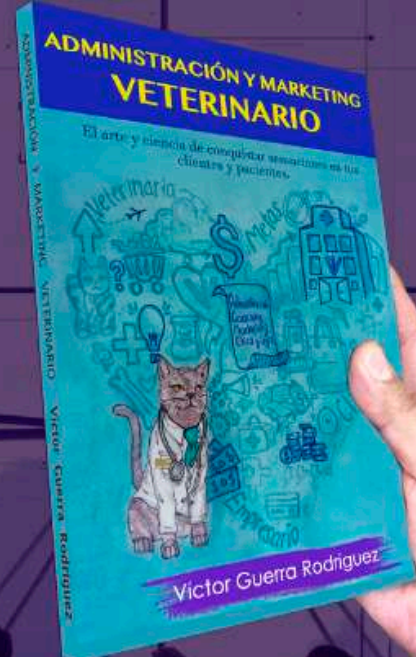
RECONOCIMIENTO

Al concluir satisfactoriamente el programa, los participantes son reconocidos con un certificado de conclusión de estudios avalado por Campus Veterinario conjuntamente con Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Y cualquier otra instancia veterinaria que se registre en el programa.



MBA MVZ Victor Guerra

***Hoy no basta
ser un gran médico
se necesitan tener
elementos empresariales***



ADMINISTRACIÓN Y MARKETING VETERINARIO

**Edición 2018 Facultad Universidad Central
de Ecuador**

**178 páginas
Pasta dura**

**Libro práctico con actividades que podrás
desarrollar en tu negocio.**

Dr MBA MVZ Victor Guerra Rodríguez

- Veterinario - Universidad Autónoma Metropolitana - UAM
- MBA Administración y Dirección de Empresas - España
- Diplomado en Dirección de ventas UVM México
- Dr. Honoris Causa por la Universidad de Desarrollo Humano 2022
- Gran Maestro Internacional por la CIC - Perú 2022
- Autor del libro: Un Titán para comunicar -2023
- Docente de la Maestría en pequeñas especies - Cuenca, Ecuador.
- Posgrado en Diseño Instruccional de cursos - Universidad Anahuac
- Socio Ejecutivo de la Academia de Coaching Ontológico
- Acreditación por la Cámara Internacional de Conferencistas
- Docente - Fundador del Diplomado Internacional en Gestion Veterinaria
- Programa de Liderazgo Ejecutivo para Directivos - Argentina
- Diplomado en Negocios, Cinvestav-IPN 2013 México
- Diplomado en Alta Dirección - Universidad Anahuac
- He impartido y participado en más de 190 cursos, certificaciones y posgrado del Gremio Veterinario.
- Autor del único libro "Administración y Marketing Veterinario" 2018- Ecuador Facultad UCE.

Administración y Marketing Veterinario

En el plasmó los elementos éticos y legales que todo médico veterinario debe conocer y ejecutar en su práctica profesional del ejercicio libre de la profesión.

¿Que podrás encontrar? y ¿Que enfrentamos cada día?

Honorarios: la connotación de cualidad moral y la forma más empática de establecerlos con tus clientes.

Se requiere tener todo fundamento desde la perspectiva del Veterinario, como el mayor fármaco con un enfoque humanista.

Veremos clientes molestos y conflictivos te diré como tratarlos y como podrás defender tu ejercicio de la profesión, y encontraras los mejores elementos de acción.

Lo relacionado al personal en las clínicas, como contratarlos, retenerlos y evaluarlos y practicar lo aprendido con formatos.

Leyes :
Código Civil
Código Penal
Normas
Tratados Internacionales

Lo reglamentario que has querido saber y no has encontrado ¿Dónde?, para defenderte cuando la gente, clientes, desconocidos se han atrevido difamar tu praxis, tu honra, tu prestigio. ¿Que hacer? y ¿Cómo proceder?

Y más temas acompañados de formatos y ejercicios prácticos.

Lanzamiento oficial: Facultad de Medicina Veterinaria

Universidad Central Ecuador

Mil gracias por todos los que han contribuido!

DIPLOMADO EN LÍNEA GESTIÓN VETERINARIA

para Clínicas y Hospitales Veterinarios

Apoyo de:



Versión online
con práctica

Campus
Veterinario