



CLÍNICAS VETERINARIAS DEL SIGLO XXI EL CAMINO HACIA EL ÉXITO

DEL 13 AL 17 DE JULIO

CÓDIGO: 73109

Directora: Consuelo Serres Dalmau. Universidad Complutense de Madrid

Secretaria: Luna Gutiérrez Cepeda. Universidad Complutense de Madrid

Coordinadora: Ana García Moreno

Colaboradores: Colegio Oficial de Veterinarios de Madrid; Scil; Kalibo



Cualquier actividad profesional y más aún las sanitarias dependen de multitud de factores para alcanzar el éxito. Un veterinario clínico debe ganarse la confianza de sus clientes por sus habilidades clínicas pero también debe saber coordinar su equipo humano, analizar sus inversiones, aprender a comunicarse, evaluar la utilidad de las herramientas tecnológicas y las redes sociales, gestionar... Al salir de la universidad e iniciar la carrera profesional, se acaban los planes de estudios y nos encontramos solos ante un nuevo campo en el que se hace evidente la necesidad de trabajar y mejorar nuevas destrezas y capacidades. El objetivo de este curso es orientar a los profesionales de la veterinaria clínica sobre esas otras herramientas que en muchas ocasiones tienen poco que ver con sus conocimientos y habilidades clínicas y que, sin embargo, son imprescindibles en el día a día y éxito de su profesión. Por ello este curso plantea un foro multidisciplinar donde los profesionales más conocidos del sector nos mostrarán como grandes, medianas y pequeñas empresas utilizan estas herramientas de las que disponemos en el Siglo XXI.

Se tratará desde cómo iniciar el sueño de ser veterinario clínico, hasta dónde buscar y apoyarnos o cómo mantener y ampliar nuestras posibilidades. Trataremos también de nuestra relación con los clientes, cómo generar confianza con nuestra comunicación o cómo crear vínculos y fidelidad con ellos. La publicidad es necesaria siempre, no hay excepción, ya sea para un pequeño consultorio o el hospital más grande de la comarca, por ello exploraremos el mundo virtual, el posicionamiento profesional y visibilidad en la red y el uso de las redes sociales como herramientas de trabajo en veterinaria. Y grandes especialistas en coaching y marketing nos expondrán “cómo” y “cómo no” debemos vendernos y el poder que tiene la publicidad.

No debemos olvidar que una base formativa y una buena especialización son imprescindibles para tener éxito, por ello dedicaremos un día a la formación y al estudio de los diferentes modelos de clínica veterinaria desde la medicina ambulante hasta los hospitales de referencia, debatiendo y teniendo con la oportunidad de conocer las ventajas y dificultades de cada uno de ellos.

CLÍNICOS VETERINARIAS DEL SIGLO XXI EL CAMINO HACIA EL ÉXITO

DEL 13 AL 17 DE JULIO

Lunes, 13 de Julio

LA IDEA

- 10.00 h. Inauguración**
- 10.30 h. Verónica Trapa Díaz-Obregón.** Managing Director en Swanlaab Venture Factory
El Comienzo: plantearse alcanzar un sueño
- 11.30 h. Javier de Rivera Mendizábal.** Director General, GOCCO
Buscar los medios: La importancia de la financiación en los negocios
- 13.00 h. Manuel Alejandro Rodríguez García.** Director-Gerente Centro Policlínico Raspeig
El valor de una idea: Cómo conseguir materializar tu proyecto
- 16.30 h. Mesa redonda:** Aprender a emprender en Medicina Vet!
Modera: **Consuelo Serres Dalmau.** Participan: **Verónica Trapa Díaz-Obregón; Manuel Alejandro Rodríguez García; Oihana Basilio.** Directora de la Asociación Celera

Martes, 14 de Julio

CREAR VÍNCULOS

- 10.30 h. Pedro Valdés.** Socio en Europraxis Grupo INDRA
Maximizar el valor del cliente: la importancia del vínculo con el propietario
- 12.30 h. Nuria Calderón García-Botey.** CES CU Cardenal Cisneros
Divanes en la consulta: Psicología: Valor añadido en los servicios asistenciales
- 16.30 h. Ángel Bonet.** Consultor experto en Growth Strategy, Go to Market, Family Business & Customer Strategy con especialidad en Coaching Ejecutivo
Aprender venderse y transmitir en la clínica veterinaria

Miércoles, 15 de Julio

VIVIR DE LA VOCACIÓN

- 10.00 h. Hernán Fominaya.** Miembro de EAVDI (Sociedad Europea de diagnóstico por la imagen) y GEDPI (Grupo de especialidad de diagnóstico por imagen). Miembro Acreditado de AVEPA del grupo de Especialidad de Diagnóstico por Imagen
Sobresalir: La formación y especialización como inversión
- 12.00 h.** Conferencia extraordinaria abierta a todos los participantes

- 16.30 h. Mesa redonda: ¿Clínico o Empresario?**
Modera: **Consuelo Serres Dalmau**. Participan: **José Ramón Escribano**. Gerente del Hospital Veterinario VETSIA; **Rafael Mazo Torres**. Director Gerente Vetersalud Red de Clínicas; **Javier Blanco**. Gerente de la Empresa Javier Blanco y Asociados, Clínica ambulante de grandes animales; **Luis Felipe de la Cruz**. Director Gerente de la Fundación Rof Codina

Jueves, 16 de Julio

EL ESCAPARATE DEL S.XXI

- 10.30 h. Sergio Falcón**. CEO de Zuzumba.es. Responsable de formación para Google
Just Google it: El posicionamiento profesional. Visibilidad en la red = Visibilidad en el mercado
- 12.30 h. Joaquín Ventura García**. Responsable de estrategia en redes sociales en Medios de Comunicación de Grupo Asís Biomedica
#NuevasEstrategias (en las) @CienciasMédicasVet: Las redes sociales como herramientas de trabajo.
- 16.30 h. Mesa redonda: Nuevas tecnologías: Escaparate y herramienta en la clínica**
Modera: **Consuelo Serres Dalmau**. Participan: **Sergio Falcón**; **Joaquín Ventura García**; **Susana Astiz**. Vocal de Reproducción de la Junta de ANEMBE

Viernes, 17 de Julio

SABER VENDERSE

- 10.30 h. María F. Macías**. Directora de Comunicación y Relaciones Públicas en Comercial Farlabo
El poder de la publicidad y el marketing
- Clausura y entrega de diplomas