



GESTIÓN



8 OCTUBRE 2022 SANTIAGO

Hotel Los Abetos. San Lázaro s/n. 15820 Santiago de Compostela

16h a 21h

INSCRIPCIÓN*: A través de la Web de AVEPA www.avepa.org (área de socios)

DEL ANÁLISIS A LA PLANIFICACIÓN, PARA TENER EL CONTROL

Estudiamos veterinaria para dedicarnos profesionalmente a la salud y el bienestar de los animales con los que compartimos nuestras vidas. Lo que no somos conscientes, en la mayoría de los casos, es en el mundo que nos adentramos cuando decidimos convertirnos en empresarios, mundo para el que hemos recibido escasa o nula formación.

Con el temario planteado y las herramientas proporcionadas durante la sesión, pretendemos que os sirva de ayuda para adentraros en el mundo de la gestión de vuestras empresas, tener el control financiero y poder tomar decisiones en base al análisis realizado, para planificar vuestro propio futuro, yendo por el camino que hayáis decidido.

Creando Campañas de Marketing exitosas en tu clínica veterinaria

Todos queremos hacer acciones de marketing que hagan crecer nuestra clínica y nuestra marca. Sin embargo, a veces el esfuerzo no se ve recompensado consiguiendo los objetivos deseados, lo que en muchas ocasiones lleva a desmotivar al equipo y al propietario de la clínica. Entonces nos preguntamos ¿qué hemos hecho mal? ¿intento de nuevo o lo dejo? Intentaremos dar las claves para que una campaña de marketing sea un éxito. Para conseguirlo intentaremos aportar estructura a como diseñar una campaña.

Silver economía: Como convertir la edad plata de los animales una mina de oro

Es una realidad que los dos momentos de la vida de los animales en los que producen más ingresos es cuando son cachorros y cuando entran en edad senior. Los veterinarios nos preparamos mucho para atender a los cachorros. Nos fijamos en sus pautas de medicina preventiva, vemos las enfermedades de desarrollo y nos esforzamos en cuidar mucho al paciente y cliente en esas primeras etapas. Sin embargo, la edad de un cachorro solo dura 1 año, mientras que un animal senior puede representar media vida de un perro o un gato. Si preparamos esta etapa de la vida de las mascotas podemos generar muchos más ingresos cuidando mejor de nuestros pacientes y haciendo más felices a sus tutores

El equipo: La piedra angular de tu negocio.

El equipo de tu clínica es lo más importante de tu negocio. ¿Cuáles son las bases para tener un equipo alineado en un único objetivo? ¿Cómo consigo nuevo personal y como lo integro dentro de la clínica?

ÁNGEL RODRÍGUEZ PEÑA



Licenciado en Veterinaria en la UCM en 1987. Desde 1989 y hasta la actualidad, dirige su propia clínica, Hospital Wecan Segovia. Apasionado del cuidado de los animales, de la gestión, el marketing y la comunicación. Ha impartido múltiples seminarios y publicado artículos sobre temas relacionados con la gestión y el marketing aplicado a la clínica veterinaria. Fundador, Consejero y durante varios años C.E.O. de Veteralud desde 2002 hasta el 2019. Fundador y C.E.O. de Clínicas Veterinarias Wecan en 2019. Profesor en la formación de auxiliares desde 2015 a 2018. Apasionado de las nuevas tecnologías de la información como método de conexión con los clientes y entre profesionales. Creador y administrador del grupo en Facebook Soy Veterinario, (<https://www.facebook.com/groups/soyveterinario/>)

probablemente el grupo más activo entre profesionales veterinarios que existe en España, con más de 4000 veterinarios de participación activa. Fundador del Grupo de Gestión de Clínicas Veterinarias con más de 1500 miembros. <https://www.facebook.com/groups/gestionclinicaveterinaria/>

Ha sido presidente del Grupo de Gestión de Clínicas Veterinarias de AVEPA desde 2016 a 2018.

Tras tantos años de profesión sigue disfrutando como el primer día jugando con un cachorro o echando las horas que sean necesarias para salvar la vida a un animal.

PRECIOS

SOCIOS DE AVEPA: Coste de la inscripción incluida en la cuota de socio de AVEPA.

NO SOCIOS DE AVEPA: 195€ (iva incluido). El pago se efectuará mediante transferencia bancaria a la cuenta corriente del Banco Sabadell Atlántico ES93 0081 0025 2700 0123 3128, es obligatorio remitir por e-mail secre@avepa.org copia de la transferencia bancaria junto con el formulario de inscripción para no socios indicando la referencia 22-013.

La inscripción previa a cada seminario es **OBLIGATORIA, tanto para socios como para no socios. Plazas limitadas al aforo de la sala, en caso de no poder asistir se ruega anular la inscripción con antelación a través de la Web para que la plaza pueda ser ocupada por otro compañero.*

*En caso de estar inscrito y no acudir al mismo sin haber avisado antes, tiene una **penalización de 30€** por asistencia no justificada. La asistencia a este curso es personal e intransferible. No está permitida la asistencia al curso en nombre de un socio de AVEPA. Los organizadores del curso podrán solicitar una identificación a los asistentes al curso.*



ACREDITACIÓN DE ESPECIALIDADES VETERINARIAS AVEPA

La asistencia a cada uno de estos seminarios del programa de formación continuada AVEPA 2022, comporta la obtención de 2,8 puntos "formación postgraduada adquirida", en el proceso de acreditación de AVEPA., en cada una de las especialidades relativas a cada seminario