



GESTIÓN

10 SEPTIEMBRE 2022 TENERIFE

Hotel Escuela Santa Cruz.

Av. San Sebastian, 152. 38005 Santa Cruz de Tenerife

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

AUGUSTO MACIAS



Licenciado en Veterinaria en la UCM en 1987. Sus primeros 25 años en la profesión, se desarrollaron en la industria de la nutrición animal, estando en los departamentos técnicos, y comerciales de varias empresas: Lecha Pascual, Gallina Blanca Purina, Nutrimentos Purina, Cargill. En estas empresas es donde adquirió conocimiento y experiencia en el campo de las habilidades de comunicación, comerciales y de marketing, llegando a dirigir varios departamentos de Ventas y de Marketing.

A ello añadió a su experiencia laboral, conocimientos por medio de la diplomatura en Merchandising en el Punto de Venta (CCM), y en el Master en Ventas y Marketing (Esic)

Hace 12 años realizó un giro en su desarrollo profesional, introduciéndose en la gestión y dirección de centros veterinarios, ayudando a varios centros y empresas del sector a implantar planes de marketing, planes de captación de nuevos clientes, desarrollo de equipos y definiendo estrategias de negocio en el sector de los animales de compañía. Para ello se apoyó con el estudio en el master MBA en dirección de centros veterinarios (URJCI).

Desde 2017 al 2020 ha sido Director general y Presidente de las clínicas veterinarias Kivet.

Desde el 2021 está desempeñando las funciones de Director General en VetPartners España

Los años de experiencia, y el amplio abanico de empresas donde ha contactado, ha hecho que pueda dar conferencias, cursos, y seminarios sobre gestión en varios países (España, Portugal, Colombia, Italia, Chile, México y EEUU). Ha escrito varios artículos en gestión veterinaria, a la vez es coautor del libro TODO LO QUE DEBE SABER SOBRE GESTIÓN CLÍNICA VETERINARIA y actualmente editándose su siguiente libro: LAS C'S DE LA COMUNICACIÓN EN LA CLINICA VETERINARIA.

Actualmente es el Presidente del Grupo de Gestión de Avepa. Profesor, miembro del tribunal del Master de Dirección y Gestión de empresas del sector de la Sanidad Animal (ESIC + Veterindustria) y profesor de Economía y Empresa en la facultad de veterinaria de la Universidad Europea

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 22-003..

**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