

GESTIÓN DE NEGOCIOS VETERINARIOS





Diploma en
Gestión de
Negocios Veterinarios

**POTENCIA TU
VISIÓN**



MISIÓN DE ESAN

“Ofrecer una educación superior humanista científica, y empresarial que contribuya al desarrollo integral de la persona, al bienestar de la sociedad y a la formación de líderes y profesionales responsables; capaces de responder a las exigencias de un entorno globalizado, y de participar activamente en la creación de una sociedad equitativa y justa, en el marco de los principios de libertad y democracia. Asimismo, promueve y realiza actividades que favorecen la investigación orientada a consolidar espacios para la creación intelectual y artística de la comunidad universitaria, así como de la gestión de negocios”.

— OBJETIVOS

1

Brindar a los participantes los conocimientos y herramientas para aplicar una adecuada gestión con una visión global en los negocios.

2

Elevar el desarrollo de competencias y capacidades de técnicos y profesionales para la gestión de organizaciones veterinarias.

3

Conocer los áreas que involucran una adecuada gestión de empresas veterinarias.

4

Comprender la importancia de generar mejoras en las diversas áreas de la organización.

¿POR QUÉ SEGUIR ESTE DIPLOMA?

✓ Contenido del programa actualizado y con enfoque práctico.

✓ Exigencia académica.

✓ Calidad de plana docente.

✓ Reconocimiento a nivel nacional e internacional de ESAN.

PARTICIPANTES

Este programa está dirigido a médicos veterinarios, directores, gerentes, administradores, supervisores de negocios veterinarios, estudiantes de medicina veterinaria y a todos los profesionales interesados en adquirir conocimientos en la Gestión del Negocio Veterinario.

DIPLOMA

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos del programa, recibirán el **Diploma de Gestión de Negocios Veterinarios** virtual expedido por la Universidad ESAN y el Instituto de Desarrollo Económico (IDE ESAN).

VENTAJAS DE UN DIPLOMA VIRTUAL

Tendrás el diploma en cualquier momento y en cualquier lugar

Tiene validez legal

Verificable por tu empleador





ESTRUCTURA CURRICULAR

ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIÓN

10 SESIONES
.....

- ❖ Gestión administrativa y gestión organizacional.
- ❖ Fundamentos gerenciales para maximizar beneficios.
- ❖ Pilares de la organización y creación de valor para los clientes.
- ❖ Dinámica gerencial - aplicaciones.

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE NEGOCIOS VETERINARIOS

10 SESIONES
.....

- ❖ Fundamentos de estrategia e innovación.
- ❖ Estudio de mercado y competencia.
- ❖ Análisis externo e interno.
- ❖ Sistema de valor de recursos y habilidades.

GESTIÓN COMERCIAL PARA NEGOCIOS VETERINARIOS

10 SESIONES
.....

- ❖ Benchmarking, finanzas y estrategias de precios.
- ❖ Mercado, valor, branding y publicidad.
- ❖ Marketing mix.
- ❖ Liderazgo, ética y marketing interno.

GESTIÓN DE LA CALIDAD DEL SERVICIO

10 SESIONES
.....

- ❖ Customer experience, touch point y moments of true.
- ❖ Reclutamiento, selección y sistemas de evaluación.
- ❖ Herramientas de control de gestión.
- ❖ Servicios con valor agregado y cultura organizacional.

GESTIÓN DE OPERACIONES

10 SESIONES
.....

- ❖ Importancia de las AOCS en la generación de valor, productividad y competitividad.
- ❖ Análisis de procesos, manejo de inventario, negocios con proveedores y manejo de kardex.
- ❖ Líneas de espera, cuellos de botella y errores de brecha.
- ❖ Implementación de servicios anexos o por aumento de la demanda.

FUNDAMENTOS CONTABLES Y FINANCIEROS

10 SESIONES
.....

- ❖ Fundamentos de contabilidad y finanzas. Análisis de estados financieros.
- ❖ Proceso contable y valor del dinero en el tiempo.
- ❖ Cálculo de tasa de descuento y evaluación financiera.
- ❖ Inventarios, costeo de productos y servicios.





— STAFF DE PROFESORES



M.V. ENRIQUE AVENDAÑO

Médico Veterinario de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Con Maestría en Administración de Negocios MBA en la Universidad del Pacífico. Fundador y Director de la plataforma de Aprendizaje VetPraxis Gestión Clínica usado en las Principales Clínicas Veterinarias del Perú y Lationamérica. Ha llevado cursos de especialización en Marketing Digital en CENTRUM-PUCP. Es Consultor en temas de Asesoría Contable y Financiera así como de Análisis de Resultados Económicos. También, consultor en temas de Gestión y Marketing en el Sector de Animales de Compañía.



M.V. FIORELLA COCHELLA

Médico Veterinario de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Con Maestría en Administración de Empresas en la UPC. Cursando la Maestría en Etología Clínica en Cambridge International University-España. Es Socia Co-fundadora y Gerente de Operaciones de la primera Clínica Veterinaria franquiciada del Perú, cuenta con vasta experiencia en el aseguramiento de la calidad de servicio, en la eficiencia financiera de la gestión, en el control y la prevención de crisis, en la definición y el cumplimiento del flujo de operaciones y de los protocolos técnico- administrativos. Con experiencia en la gestión de Marketing y publicidad en el rubro de animales de compañía y avicultura.



M.V. CARMINIA MEDRANO

Médico Veterinario de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Con Maestría en Administración de Negocios MBA y con cursos especializados en Finanzas para Comerciales en la Universidad del Pacífico. Es actualmente Gerente Comercial de Laboratorios Biomont, encargada de planificar, dirigir y evaluar la estrategia comercial para la compañía en ventas internacional y nacional en todas sus divisiones. Cuenta con especialización en el rubro Comercial y con Diplomas de Negocios y Administración de Empresas, Gestión de Negocios Veterinarios y cursos especializados en Habilidades Directivas para el Ejecutivo Moderno.



M.V. PATRICIO LAGOS

Médico Veterinario y Magister en Marketing y Gestión de Negocios de la Universidad de Vía del Mar. Experiencia en áreas comerciales, destacado conocimiento en planes de negocio, desarrollo e implementación de marketing estratégico, programas de fidelización de clientes y conductas del consumidor. Ha trabajado como Gerente de Línea Veterinaria en Heel Chile, Gerente de Marketing, Gerente de Línea Mascotas, Director Técnico de Agrovét Spa. Actualmente, es Gerente General de Anaiak Spa y Sales Manager Chile, USA y Canadá de Symrise Aqua Feed.

ADMISIÓN

El postulante deberá enviar los siguientes documentos:

- ❖ Ficha de inscripción debidamente llenado.
- ❖ Copia simple del DNI ambas caras.
- ❖ Copia del voucher del depósito de la matrícula o del pago total.
- ❖ Copia de servicio de luz o agua o teléfono (solo en caso de pago fraccionado).
- ❖ Documento de aceptación de pago financiado y firma de pagara digital (solo en caso de pago financiado).

(*) Para la apertura del programa, se debe superar el mínimo de 23 estudiantes matriculados.

(*) Los postulantes que soliciten factura a nombre de empresa se le enviara el formato de aceptación de facturación para su envío respectivo.

PROCESO DE MATRÍCULA

El proceso de inscripción se inicia enviando los documentos solicitados a la asesora de ventas. Posteriormente, se le enviara un correo confirmando su inscripción en el programa.

DURACIÓN Y HORARIO

40 sesiones - 60 horas de clase - modalidad virtual
Martes, Miércoles y Jueves de 19:00 a 22:00 horas
Clases cada 15 días

(*) Si por algún motivo de fuerza mayor ocurra alguna contingencia con la programación de clases, esto se reprogramará en otra fecha y horario previa coordinación con los alumnos y docente.





— INFORMACIÓN ECONÓMICA

AL CONTADO S/. 6,000

FRACCIONADO

Matrícula S/. 500

9 Cuotas S/. 633

Total S/. 6,200

(*) El financiamiento de las cuotas son sin intereses..

Los pagos por concepto de inversión total del programa o la matrícula se efectúan en las siguientes cuentas:

BANCO	# DE CUENTA SOLES	CCI
Banco de Crédito BCP	193-1764415-0-72	002-193-001764415072-16
Banco BBVA	0011-0686-01000111574	011-686-000100011574-39
Banco INTERBANK	200-3001232752	0032-000-03001232752-31

Con la Razón Social: Universidad ESAN
RUC: 20136507720



IDE | **es**an
UNIVERSIDAD
Instituto de Desarrollo Económico

INFORMES E INSCRIPCIONES

Magaly Alarcon
lalarcon@esan.edu.pe
942 888 974



UNIVERSIDAD
esan