

CURSO DE POSGRADO UNIVERSITARIO

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO Y MARKETING PARA CLÍNICAS VETERINARIAS

PROGRAMA/CRONOGRAMA

Acordate que cada clase del posgrado contará con:



Un contenido asincrónico (que podrás ver cuándo quieras y desde donde quieras)



Actividades con casos o trabajos prácticos.



Tutorio docente permanente a través del grupo de WhatsApp.



Un encuentro en vivo



CONTENIDOS	PUBLICACIÓN DE CONTENIDO	TEMA DE LA CLASE	DOCENTE	ACTIVIDADES PARA PARTICIPANTES	INTERCAMBIO DE IDEAS EN VIVO
0		¡Bienvenidos al cambio! Te contamos cómo vamos a transformar tu veterinaria	Luciano Aba y equipo docente		28 MAY
MÓDULO 1: DEL CAOS A LA ESTRATEGIA: CONSTRUÍ TU MODELO DE NEGOCIO					
1	29 MAY	Canvas para veterinarios: el paso a paso para entender tu negocio veterinario	Javier Sánchez Novoa		
2		Poné rumbo a tu clínica: cómo definir objetivos que valgan la pena	Luciano Aba		
3		Análisis del entorno: Espiá el mercado: qué hacen tus colegas y qué piden los tutores	Luciano Aba		
4		ENCUENTRO PRÁCTICO: Radiografía de tu veterinaria fortalezas, errores y oportunidades reales	Luciano Aba		4 JUN
MÓDULO 2: CLIENTES QUE ELIGEN, CLIENTES QUE VUELVEN					
5	8 JUN	¿Quién entra a tu veterinario? Descubrí el perfil de tus clientes	Javier Sánchez Novoa		
6		No todos los clientes son iguales: elegí a quién apuntar y cómo	Javier Sánchez Novoa		
7		Segmentá para crecer: herramientas simples para clasificar clientes	Luciano Aba		
8		ENCUENTRO PRÁCTICO: ¿Conocés a tus clientes? Taller para entender y agrupar perfiles reales	Luciano Aba Javier Sánchez Novoa		18 JUN
MÓDULO 3: TU PROPUESTA DE VALOR: POR QUÉ DEBERÍAS ELEGIRTE A VOS					
9	22 JUN	¿Qué te hace diferente? Descubrí el verdadero valor de tu veterinaria	Alejandra Mejía		
10		Más allá de la medicina: ¿cómo crear una experiencia para que te sigan eligiendo?			
11		Vos no sos para todos (y está bien): enfocá tu propuesta en el cliente ideal			
MASTERCLASS 1 (EN VIVO): Bienestar profesional y habilidades para el éxito - Guadalupe Gallo					25 JUN
12		ENCUENTRO PRÁCTICO: Definí tu diferencial real y aprenderé a comunicarlo sin vueltas	Alejandra Mejía Luciano Aba		2 JUL
MÓDULO 4: COMUNICAR BIEN PARA QUE TE ELIJAN MÁS					
13	6 JUL	Hablale a quien querés que venga. Elegí los canales de comunicación más efectivos para tu veterinario y usalos a tu favor	Margarita Briceño		
14		Que te encuentren fácil. ¿Cómo optimizar tu perfil de Google para aparecer en el momento justo y en el lugar indicado?	Margarita Briceño		
15		WhatsApp Business bien usado Atención, agenda y ventas desde el canal más directo con tus clientes	Margarita Briceño		
16		ENCUENTRO PRÁCTICO: Armá tu plan de comunicación, concreto y aplicable para mejorar tu presencia y conexión con los tutores	Margarita Briceño		16 JUL
MÓDULO 5: REDES SOCIALES QUE VENDEN (Y NO SOLO ENTRETENEN)					
17	20 JUL	Instagram con estrategia	Dagny Hurtado		
18		LinkedIn para veterinarios	Dagny Hurtado		
19		Escribí posts que enamoran... y que vendan	Dagny Hurtado		
MASTERCLASS 2 (EN VIVO): ¿Cuáles son esos indicadores clave para tu clínica veterinaria? José Hilario (ESP)					23 JUL
20		ENCUENTRO PRÁCTICO: Armá tu plan de redes sociales, diseñando un calendario con posteos pensados para tus objetivos reales	Dagny Hurtado Luciano Aba		30 JUL
MÓDULO 6: CLIENTES QUE CONFÍAN, VUELVEN (Y RECOMIENDAN)					
21	3 AGO	Hacé que tu veterinaria inspire confianza, brindando una experiencia memorable que genere fidelidad y cercanía real con los tutores	Eliana Mogollón		
22		Técnicas prácticas para transformar conflictos y reclamos en oportunidades de mejora (y no en dolores de cabeza)	Eliana Mogollón		
23		Enfermedades ortopédicas más habituales del miembro Ideas concretas para generar programas de seguimiento, recompensas y vínculos duraderos	Margarita Briceño		
MASTERCLASS 3 (EN VIVO): Gestión emocional para veterinarios Marcelo Zysman					6 AGO
24		ENCUENTRO PRÁCTICO: Mejora la relación con tus clientes: diseñá un plan de acción para mejorar el vínculo con tus clientes y potenciar tu marca veterinaria	Eliana Mogollón		13 AGO
MÓDULO 7: MÁS INGRESOS, MENOS IMPROVISACIÓN					
25	17 AGO	¿De dónde viene la plata?	Luciano Aba		
26		Vendé más sin vender más caro	Luciano Aba		
27		Herramientas simples para proyectar ingresos y tomar decisiones más seguras	Javier Sánchez Novoa		
28		ENCUENTRO PRÁCTICO: Creá una proyección de ingresos real para tu clínica veterinaria	Javier Sánchez Novoa Luciano Aba		27 AGO
MÓDULO 8: TUS RECURSOS, TU BASE PARA CRECER					
29	31 AGO	¿Cómo formar, motivar y mantener un equipo eficiente y comprometido?	Javier Paoloni		
30		Equipos y tecnología que hacen rendir más	Javier Paoloni		
31		Buenas prácticas para manejar los recursos financieros y asegurar la sostenibilidad	Javier Sánchez Novoa		
32		ENCUENTRO PRÁCTICO: Diagnóstico: Identificá qué tenés, qué te falta y qué podés mejorar desde mañana, con el apoyo de los expertos	Javier Paoloni Javier Sánchez Novoa		10 SEP
MÓDULO 9: HACÉ QUE TU VETERINARIA FUNCIONE COMO UN RELOJ					
33	14 SEP	Procesos que ordenan y hacen crecer	Javier Paoloni		
34		Actividades simples y efectivas para mantener a tus clientes cerca... y que vuelvan	Alejandra Mejía Vallejo		
35		¿Cómo asegurar que cada cliente viva una experiencia consistente y profesional?	Javier Paoloni		
36		ENCUENTRO PRÁCTICO: Poné orden: tu cronograma de actividades clave: armá y priorizará tus tareas esenciales para mejorar resultados y reducir el caos	Alejandra Mejía Vallejo Javier Paoloni		24 SEP
MÓDULO 10: ALIADOS QUE TE AYUDAN A CRECER					
37	28 SEP	Elegí buenos compañeros de ruta	Luciano Aba		
38		Negociar sin miedo y con estrategia	Eliana Mogollón		
39		Buenas prácticas para mantener relaciones comerciales sanas, estables y productivas en el tiempo	Eliana Mogollón		
40		ENCUENTRO PRÁCTICO: Detectá, elegí y definí con quién y cómo querés crecer	Luciano Aba Eliana Mogollón		8 OCT
MÓDULO 11: NÚMEROS QUE ORDENAN Y UN MODELO DE NEGOCIO QUE SE SOSTIENE					
41	12 OCT	Cómo identificar costos fijos y variables y entender su impacto real en la rentabilidad de tu clínica	Javier Sánchez Novoa		
42		Dónde y cómo ajustar para mejorar márgenes sin afectar la calidad del servicio	Javier Sánchez Novoa		
43		Revisión final del modelo de negocio: integrá todo lo aprendido en una estrategia clara y coherente	Luciano Aba		
44		ENCUENTRO PRÁCTICO: Exposición del Canvas de cada alumno con devoluciones grupales y sugerencias personalizadas			22 OCT

*A completar por el docente