

Emprendimiento veterinario: pasos para abrir tu clínica o trabajar a domicilio

Este curso de emprendimiento veterinario ofrece una formación integral para profesionales que desean iniciar o desarrollar su propio proyecto en el sector. A lo largo del programa, se abordan los fundamentos del emprendimiento aplicado a la veterinaria, ayudando a identificar oportunidades de negocio y a definir una propuesta de valor diferenciada. El alumnado aprenderá a analizar el mercado, conocer a su cliente y evaluar la competencia para diseñar un plan de negocio sólido y realista.

También se profundiza en los aspectos legales, normativos y éticos que regulan la actividad profesional, así como en los principios financieros necesarios para garantizar la viabilidad y sostenibilidad del proyecto. El curso incluye estrategias de marketing y comunicación orientadas a la captación y fidelización de clientes, junto con herramientas para mejorar la experiencia del usuario. Adicionalmente se trabajan la organización operativa y la gestión eficiente del día a día en servicios veterinarios, optimizando recursos y procesos.

Además, el programa incorpora nociones sobre digitalización e inteligencia artificial aplicadas al entorno veterinario y empresarial, así como técnicas de comunicación profesional y negociación útiles para la relación con clientes, proveedores y colaboradores.

Con un enfoque práctico, el programa guía al alumnado en la elaboración de una hoja de ruta clara para poner en marcha su iniciativa, facilitando la toma de decisiones y el paso a la acción.

OBJETIVOS

- 🐾 Conocer los modelos de negocio veterinarios actuales y definir una propuesta de valor diferenciada adaptada al mercado.
- 🐾 Aprender a analizar el entorno, identificar oportunidades y desarrollar un plan de negocio sólido y realista.
- 🐾 Identificar los requisitos legales, normativos y éticos que regulan el ejercicio de la profesión veterinaria.
- 🐾 Dominar y aplicar los aspectos financieros básicos para evaluar la viabilidad económica y tomar decisiones empresariales informadas.
- 🐾 Comprender y aplicar estrategias efectivas de marketing, posicionamiento y captación de clientes.
- 🐾 Optimizar la experiencia del cliente, la comunicación y la gestión de situaciones complejas para mejorar la fidelización.
- 🐾 Organizar la operativa diaria e incorporar herramientas de gestión y tecnología que mejoren la eficiencia del servicio.
- 🐾 Desarrollar habilidades de gestión, planificación y toma de decisiones en el ámbito empresarial veterinario.
- 🐾 Aplicar una hoja de ruta clara y estructurada para el lanzamiento y desarrollo del proyecto veterinario.
- 🐾 Comprender el uso de la digitalización y la inteligencia artificial para optimizar procesos, mejorar la eficiencia y apoyar la toma de decisiones en las organizaciones.
- 🐾 Desarrollar habilidades de comunicación y negociación en entornos profesionales y empresariales, adaptando los mensajes y estrategias a distintos interlocutores para generar relaciones efectivas, de confianza y orientadas a resultados.

EXPERTO

Núria Tabares Licenciada en veterinaria, Consultora en Gestión Empresarial en el sector de la salud, especializada en clínicas veterinarias, farmacias y organizaciones sanitarias.

Docente Universitaria de posgrado y máster, en áreas relacionadas con gestión, recursos humanos y marketing aplicado a entornos sanitarios. Coordinadora académica de programas formativos.

Amplia experiencia en formación técnico-estratégica para profesionales sanitarios.



PROGRAMA

Módulo 1. Introducción al emprendimiento veterinario

- ♦ ¿Por qué emprender?
- ♦ Situación actual del sector veterinario: retos, oportunidades y tendencias
- ♦ Tipos de emprendedores veterinarios y perfiles

Módulo 2. Modelos de negocio veterinarios

- ♦ ¿Qué es un modelo de negocio veterinario y por qué es clave?
- ♦ Tipos de modelos de negocio veterinarios
- ♦ Ventajas y limitaciones de los distintos modelos de negocio
- ♦ Primeros pasos para definir tu modelo de negocio veterinario

Módulo 3. Estudio de mercado y plan de negocio

- ♦ Estudio de mercado y plan de negocio
- ♦ Análisis del cliente ideal y del entorno
- ♦ Análisis de la competencia y mapa competitivo
- ♦ Estructura del plan de negocio veterinario (paso a paso)
- ♦ Costes, ingresos y viabilidad económica del proyecto

Módulo 4. Normativa, legalidad y ética veterinaria

- ♦ Normativa, legalidad y ética veterinaria
- ♦ Responsabilidades profesionales y seguro obligatorio
- ♦ Protección de datos, historia clínica y comunicación segura
- ♦ Organiza tu actividad para cumplir con Hacienda y la Seguridad Social
- ♦ Ética veterinaria: principios, límites y buenas prácticas

Módulo 5. Finanzas para veterinarios emprendedores

- ♦ Introducción a las finanzas para veterinarios emprendedores
- ♦ Claves para planificar la inversión inicial sin sorpresas
- ♦ Costes fijos y variables: cómo controlar el gasto mensual
- ♦ Cómo vigilar, corregir y tomar decisiones durante el año
- ♦ Punto de equilibrio y previsiones: cómo saber si tu negocio es rentable

Módulo 6. Marketing y captación de clientes veterinarios

- ♦ Introducción al Marketing Veterinario: Cómo atraer y conectar con tus clientes
- ♦ Marca personal y propuesta de valor con tus clientes
- ♦ Posicionamiento digital: Cómo aparecer y destacar en internet y redes sociales
- ♦ Gestión de reputación online y manejo de crisis en el sector veterinario
- ♦ Crear una campaña de marketing y plan de salud

Módulo 7. Gestión y experiencia del cliente

- ♦ Claves para fidelizar y diferenciarte en el sector veterinario
- ♦ Diseño de la experiencia del cliente: antes, durante y después de la consulta
- ♦ Comunicación efectiva y gestión de conflictos con clientes
- ♦ Herramientas y recursos para mejorar la experiencia del cliente

Módulo 8. Operativa diaria

- ♦ Organización y planificación de la jornada en la clínica veterinaria
- ♦ Protocolos básicos de atención, higiene y seguridad
- ♦ Gestión administrativa y control económico en la operativa diaria
- ♦ Gestión del equipo y bienestar laboral en la clínica veterinaria

Módulo 9. Hoja de ruta para lanzar tu proyecto

- ♦ De la idea al plan de acción: pasos previos al lanzamiento
- ♦ Estrategias para un inicio impactante
- ♦ Cómo crecer y adaptarte tras los primeros meses
- ♦ Aprende de quienes ya lo han conseguido

Módulo 10. Digitalización e IA

- ♦ Digitalización e IA en procesos operativos
- ♦ Nuevas herramientas de digitalización e IA para el diagnóstico

Módulo 11. Comunicación

- ♦ Introducción a la comunicación como emprendedores
- ♦ Rapport
- ♦ Crea tu elevator pitch
- ♦ Estilos relacionales: clientes, proveedores y equipo
- ♦ Tipos de clientes
- ♦ Protocolo para comunicar malas noticias
- ♦ Comunicación y negociación con proveedores