



COLEGIO OFICIAL
DE VETERINARIOS
DE MADRID

Curso para VETERINARIOS EMPRENDEDORES

¿Por qué un programa de emprendedores en veterinaria?

En España existen un buen número de centros dentro del ámbito veterinario en los que sus propietarios carecen de una adecuada formación empresarial sobre los conceptos esenciales para crear y mantener su negocio en el tiempo.

Las áreas de Medicina Veterinaria, Producción Animal, Sanidad Animal e Higiene, Seguridad y Tecnología Alimentaria suelen agrupar a gran parte de los licenciados y, en la mayoría de los casos, el veterinario inicia su actividad profesional en un negocio propio y sin la suficiente cualificación en gestión empresarial, dirección de empresas, marketing, recursos humanos o gestión económica y financiera.

Por ello, el ámbito veterinario es un sector propicio para potenciar e impulsar la iniciativa emprendedora ya que la creación de negocios especializados es una salida natural para la gran mayoría de los licenciados en el nuevo escenario económico.

Objetivo general

Proporcionar las herramientas adecuadas en dirección y gestión empresarial para crear y consolidar un negocio en el ámbito veterinario.

Promover entre los participantes la iniciativa emprendedora y superar las barreras que limitan el proceso creativo. Conocer los instrumentos de financiación adecuados para impulsar el proyecto empresarial.

Dar a conocer los fundamentos de la nueva Ley Nacional de Emprendedores y analizar sus particularidades.

Objetivo específico

Al finalizar la acción formativa, cada participante será capaz de elaborar y defender un plan de negocio específico para la creación de un negocio relacionado con el mundo veterinario.

Dirigido a:

Veterinarios Colegiados en Madrid y titulares del Carné Joven del Colegio de Veterinarios de Madrid. Otros profesionales no colegiados.

Contenidos:

- Empresa y profesión veterinaria.
- Espíritu e iniciativa emprendedora.
- Modelos y tipos de negocio en veterinaria.
- Conceptos de Marketing operativo en el sector veterinario.
- Fuentes y redes de financiación específicas para proyectos empresariales.
- Estructura del Plan de empresa.
- Requisitos legales en la implantación del negocio.
- Fundamentos de la nueva Ley de Emprendedores.

Distribución horaria

4 sesiones presenciales.

1 sesión de tutorización en subgrupos seleccionados por afinidad del proyecto emprendedor.

MÓDULO I

EMPRESA Y PROFESIÓN VETERINARIA

Viernes 28 de septiembre

- *El perfil del emprendedor en veterinaria: conocimientos, actitudes y habilidades necesarias.*
- *¿Podemos transformar una idea en negocio?: Las bases y la estructura del proyecto empresarial.*
- *Los tres pilares del negocio: línea de productos, competidores y clientes.*
- *¿Con quién podemos contar?: socios y aliados.*
- *La localización del negocio como elemento diferenciador.*

MÓDULO II

MARKETING OPERATIVO PARA EMPRESAS VETERINARIAS

Sábado 29 de septiembre

- *¿Cómo definimos el perfil de nuestros potenciales clientes?*
- *Los procesos de captación y fidelización de clientes para el emprendedor en veterinaria.*
- *Posibles estrategias de fijación de precios en el ámbito veterinario.*
- *¿Cómo damos a conocer nuestra cartera de productos y servicios?: publicidad, distribución y redes sociales.*
- *¿A quién compramos? La gestión de compras y proveedores.*

MÓDULO III

INSTRUMENTOS PARA LA FINANCIACIÓN DE PROYECTOS EMPRESARIALES EN VETERINARIA

Viernes 5 de octubre

- *Instrumentos necesarios para la sostenibilidad de la empresa: ¿Cómo calculamos ingresos y costes en nuestro negocio?*
- *¿Cuánto necesitamos invertir?: principales herramientas para lanzar el proyecto empresarial.*
- *Soluciones iniciales para la financiación del proyecto: fuentes y actores en el proceso emprendedor.*
- *La Ley de Emprendedores: ¿cómo podemos aplicarla a nuestro negocio?*

MÓDULO IV

PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA

Sábado 6 de octubre

- *Análisis de las limitaciones del negocio antes de la puesta en marcha: tiempos, plazos, etc.*
- *Legislación específica en el campo veterinario: organismos y requisitos necesarios.*
- *Legislación general aplicable al negocio veterinario: mercantil, laboral, fiscal, etc.*
- *El cronograma de lanzamiento: como priorizar actividades en función de su importancia y urgencia para el negocio.*

MÓDULO V

SESIÓN DE TUTORIZACIÓN

PLAN DE EMPRESA Grupo 1

Viernes 19 de octubre

- *En subgrupos, se valorarán las diferentes ideas de negocio de los emprendedores agrupados por campo de actividad. En esta sesión, se trabajará la estructura fundamental del Plan de Empresa en cuanto a la definición de las líneas de producto-servicio, mercado y clientes potenciales, competidores en el sector, plan comercial y operaciones y finanzas.*
- *El resultado alcanzado debe basarse en que el emprendedor obtenga un plan inicial para consolidar su idea de negocio.*

PLAN DE EMPRESA Grupo 2

Sábado 20 de octubre

- *En subgrupos, se valorarán las diferentes ideas de negocio de los emprendedores agrupados por campo de actividad. En esta sesión, se trabajará la estructura fundamental del Plan de Empresa en cuanto a la definición de las líneas de producto-servicio, mercado y clientes potenciales, competidores en el sector, plan comercial y operaciones y finanzas.*
- *El resultado alcanzado debe basarse en que el emprendedor obtenga un plan inicial para consolidar su idea de negocio.*

Horario

Viernes de 16 a 20 horas
Sábados de 10 a 14 horas
Fechas: 28 y 29 de septiembre, 5-6 y 19-20 de octubre
Duración: 20 horas lectivas

Plazo de Inscripción

Hasta completar aforo, 30 plazas máximo.

Titulación

Certificado de asistencia al programa.

Precio

150€ Colegiados Veterinarios de Madrid y poseedores del carné joven del Colegio de Veterinarios de Madrid.
210€ Otros profesionales.

Inscripción

El boletín de inscripción se puede enviar a través de la web www.colvema.org o al e-mail: cursos@colvema.org

Información

Colegio Oficial de Veterinarios de Madrid -
c/ Maestro Ripoll, 8 – 28006 Madrid
Tfno: 91 411 20 33 Ext. 224 – cursos@colvema.org

P O N E N T E S

Pablo Blasco Bocigas

Socio Director de Nertus ABM

Profesor Asociado Universidad Carlos III de Madrid y Universidad Complutense de Madrid
Profesor del Master in Entrepreneurship Universidad Complutense de Madrid
Profesor del Master en Seguridad Alimentaria que organiza el Colegio Oficial de Veterinarios de Madrid

José Manuel Montero Guerra

Socio Director de Nertus ABM

Profesor Asociado Universidad Carlos III de Madrid y Universidad Complutense de Madrid
Profesor del Master de Recursos Humanos en ICADE
Profesor del Master in Business Administration de la Universidad Carlos III de Madrid