

DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE INSTITUCIONES VETERINARIAS

EDUCACIÓN EJECUTIVA | Diplomado

01

BENEFICIOS





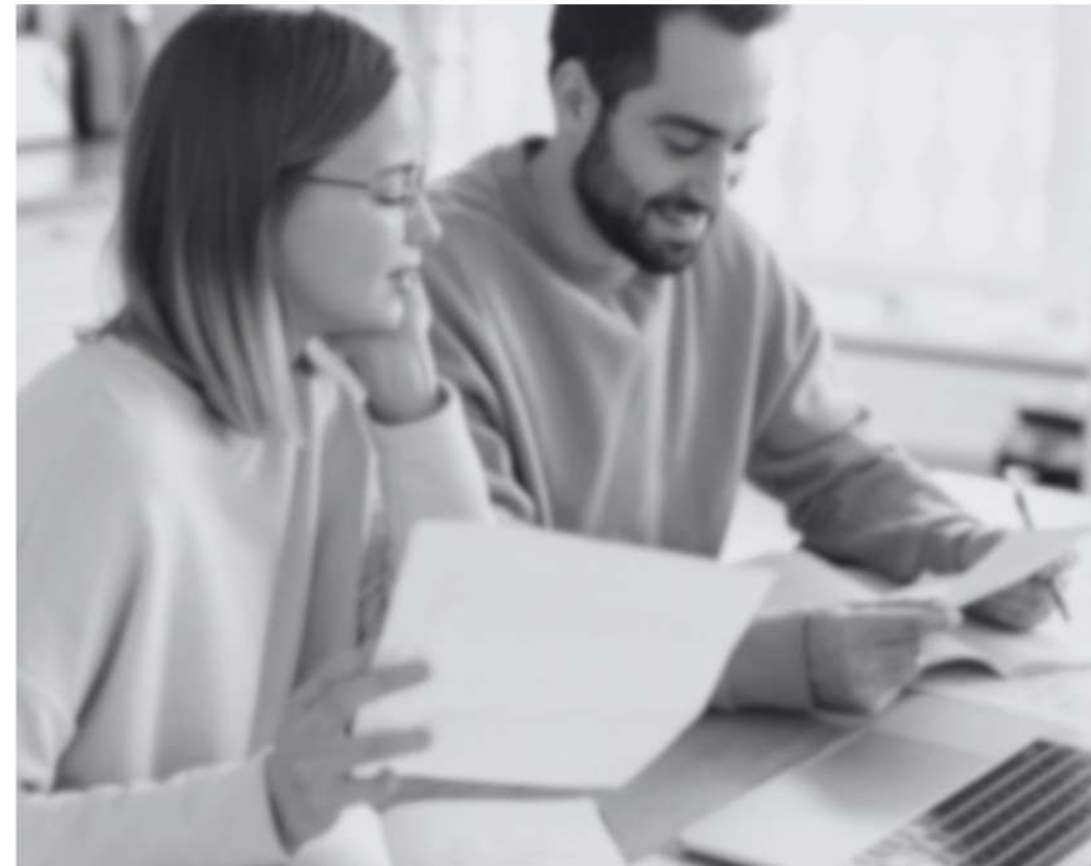
CONTENIDOS ACTUALIZADOS Y RELEVANTES

Los programas están diseñados con base en las últimas tendencias globales y adaptados a la realidad de Latinoamérica, asegurando conocimientos aplicables de inmediato en tu entorno laboral.



NETWORKING DE ALTO NIVEL

Compartirás experiencias y buenas prácticas con líderes, directivos y profesionales de diversos sectores, generando una red de contactos estratégicos en la región.



METODOLOGÍA PRÁCTICA Y EJECUTIVA

Aprenderás mediante casos reales, herramientas de gestión y simulaciones, lo que te permitirá aplicar los conceptos directamente en tus proyectos y decisiones empresariales.

FLEXIBILIDAD Y ACOMPAÑAMIENTO

Podrás estudiar sin interrumpir tu actividad laboral, con modalidades que se adaptan a tu ritmo, y con el respaldo de CSU Posgrados como facilitador y soporte académico en toda la experiencia formativa.

02

METODOLOGÍA



MODALIDAD 100% ONLINE HÍBRIDA

Entendemos los desafíos que enfrentan los profesionales en un mundo cada vez más exigente y dinámico. Por eso, hemos diseñado una modalidad 100% online híbrida que combina lo mejor de las actividades asincrónicas y sincrónicas, ofreciendo una experiencia de aprendizaje flexible, accesible y altamente efectiva.

FLEXIBILIDAD Y EFICIENCIA PARA PROFESIONALES MODERNOS



03

PLAN DE
ESTUDIOS



DIRECCIÓN DE VENTAS Y CANALES

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar competencias en administración, marketing y gestión de servicios veterinarios. Optimizar procesos internos para mejorar la atención al cliente y la eficiencia operativa. Implementar estrategias de fidelización y posicionamiento de marca en el sector veterinario. Aplicar herramientas financieras para la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

DIRIGIDO A

Médicos veterinarios y administradores que deseen optimizar la operación y rentabilidad de su clínica.



MÓDULOS

DIRECCIÓN ESTRATEGICA

OBJETIVO

Fortalecer competencias para crear y aplicar una visión estratégica en organizaciones de distintos sectores. Diseñar una misión inspiradora, definir objetivos claros y elaborar planes estratégicos orientados al éxito y crecimiento sostenible. Adaptarse de manera proactiva a los cambios del mercado.

CONTENIDO

- Visión, misión y objetivos estratégicos.
- Elaboración e implementación del plan estratégico.
- Análisis del rubro comercial y del entorno competitivo.

CONTABILIDAD GERENCIAL

OBJETIVO

Adquirir una comprensión integral de los principios fundamentales de la contabilidad financiera. Aplicar herramientas y técnicas para gestionar de forma efectiva los activos, pasivos y patrimonio de una organización. Implementar sistemas de contabilidad de costos que mejoren la toma de decisiones y optimicen los recursos.

CONTENIDO

- Fundamentos de contabilidad financiera.
- Gestión de activos, pasivos, patrimonio y resultados contables.
- Sistemas de contabilidad de costos.
- Toma de decisiones basada en información contable.

DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

OBJETIVO

Potenciar habilidades y conocimientos para dirigir la función comercial de una organización. Diseñar estrategias de marketing efectivas y elaborar planes comerciales alineados con los objetivos estratégicos. Adaptarse a las dinámicas del mercado y responder a las necesidades del consumidor.

CONTENIDO

- Introducción a la dirección comercial y conceptos estratégicos.
- La función comercial y el comportamiento del consumidor.
- Desarrollo de estrategias de marketing.
- Diseño e implementación del plan de marketing.

MÓDULOS

DESARROLLO Y CULTURA ORGANIZACIONAL

OBJETIVO

Impulsar competencias para crear y aplicar una visión estratégica en organizaciones de distintos sectores. Diseñar una misión inspiradora, definir objetivos claros y elaborar planes estratégicos orientados al éxito y crecimiento sostenible. Adaptarse de manera proactiva a los cambios del mercado.

CONTENIDO

- Selección estratégica de equipos de trabajo.
- Gestión de contratos laborales.
- Estrategias de motivación laboral.
- Diseño de reglamentos internos y trabajo en equipo.

IA, INNOVACIÓN Y LEAN EN VETERINARIA

OBJETIVO

Facilitar a los alumnos los conocimientos y habilidades necesarios para aplicar la metodología Lean y la inteligencia artificial (IA) en el ámbito veterinario, mejorando la eficiencia operativa, la calidad del servicio y la innovación en la atención médica.

CONTENIDO

- Fundamentos de la metodología Lean y principios aplicados a la veterinaria.
- Mapeo de procesos, detección de ineficiencias y herramientas Lean.
- Cultura Kaizen, mejora continua y gestión de equipos con Lean.
- IA en veterinaria, ética y sostenibilidad.

PLAN DE NEGOCIOS Y EMPRENDIMIENTO

OBJETIVO

Proporcionar las herramientas necesarias para desarrollar y gestionar un plan de negocios exitoso en el ámbito veterinario, enfocándose en la creación de proyectos emprendedores, la evaluación de recursos, la planificación financiera, los aspectos legales y la implementación de una clínica veterinaria.

CONTENIDO

- Diseño y localización del proyecto.
- Evaluación de requerimientos de recursos humanos y materiales.
- Estructuración de costos, presupuestos y planificación financiera.
- Aspectos legales, análisis de mercado e implementación.

04

INFORMACIÓN
GENERAL



POSTULACIÓN

01.

Elige el diplomado de tu interés dentro de nuestra oferta académica.



02.

Completa el formulario de inscripción disponible en nuestra página web o solicítalo a nuestro equipo comercial.



03.

Adjunta la documentación solicitada (currículum vitae y copia de cédula de identidad o pasaporte).



04.

Una vez validada tu postulación, recibirás la confirmación y las instrucciones de pago.



ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

TARJETA DE CRÉDITO

Pago en una o varias cuotas según condiciones de tu banco.

TRANSFERENCIA BANCARIA

Pago directo a nuestra cuenta institucional.

PAGO EMPRESA

Facturación directa a la empresa que financia tu programa.

BENEFICIO SENCE

Consulta con nuestro equipo sobre la posibilidad de acceder a franquicia tributaria SENCE, según requisitos y condiciones vigentes.

CONTACTO

Para más información y asistencia personalizada, contáctanos a través de nuestros canales de atención.

 +56 9 3870 7487 | +56 9 6198 1424 | +56 9 3033 8670

 <https://csuposgrados.cl>

 admision@csuposgrados.cl

 Agustinas 785, Santiago | Chile



CENTRO DE CAPACITACIÓN DEL COMERCIO

Socio Fundador
CÁMARA DE COMERCIO
DE SANTIAGO
