

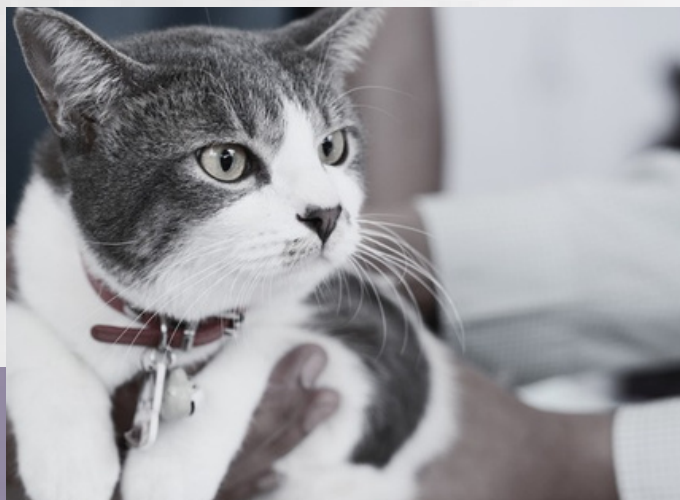
EDUCACIÓN EJECUTIVA | DIPLOMADO

DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE INSTITUCIONES VETERINARIAS

Lidera, gestiona y haz crecer tu clínica veterinaria
con visión estratégica

CCC
CENTRO DE CAPACITACIÓN DEL COMERCIO

Presentación



El Diplomado en Dirección y Gestión de Instituciones Veterinarias surge como una propuesta formativa orientada a profesionales del sector que buscan fortalecer sus competencias en gestión, administración y desarrollo estratégico de clínicas y centros veterinarios.

Este programa permite desarrollar una visión integral del negocio veterinario, incorporando herramientas de gestión financiera, marketing, planificación estratégica e innovación, adaptadas a las particularidades del sector salud animal.

A través de un enfoque práctico, las y los participantes podrán optimizar la operación de sus centros, mejorar la rentabilidad y fortalecer la experiencia del cliente, contribuyendo directamente a la sostenibilidad y crecimiento del negocio.

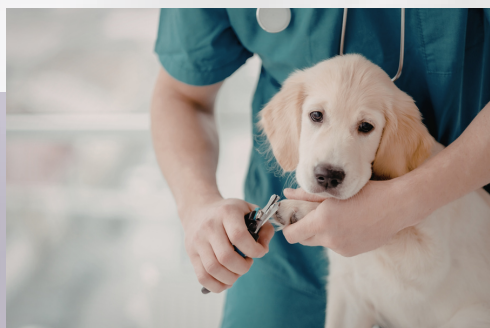
El diplomado se desarrolla en modalidad online con metodología activa, combinando instancias sincrónicas y asincrónicas, con foco en herramientas aplicables y casos reales del entorno veterinario.

Objetivo del programa

Desarrollar en las y los participantes competencias para gestionar, dirigir y optimizar instituciones veterinarias, utilizando herramientas de administración, marketing, finanzas e innovación, con el fin de mejorar la rentabilidad, eficiencia operativa y posicionamiento del negocio.

A lo largo del programa, los participantes incorporarán herramientas de planificación estratégica, análisis financiero, gestión comercial e innovación, permitiendo comprender la clínica veterinaria desde una mirada empresarial y sostenible.

De esta manera, el diplomado busca formar profesionales capaces de tomar decisiones estratégicas, optimizar recursos y liderar el crecimiento de sus organizaciones en un entorno competitivo.





Dirigido a:

Profesionales del ámbito veterinario y de la salud animal que se desempeñan o proyectan en funciones de gestión, dirección o desarrollo de negocios, y que buscan fortalecer sus competencias en administración, planificación estratégica y toma de decisiones.

Este diplomado está orientado a médicos/as veterinarios/as, propietarios/as de clínicas, emprendedores/as y profesionales del sector que deseen profesionalizar la gestión de sus organizaciones, optimizar sus procesos operativos y mejorar la rentabilidad de sus servicios en un entorno cada vez más competitivo.

Metodología

Modalidad 100% Híbrida

Duración: 200 horas totales

Flexibilidad y eficiencia para profesionales modernos

Curso

Bienvenida
Diplomado

Módulos (2 a
3 Semanas)

Actividades
sincrónicas

Actividades
asincrónicas

Evaluación
final

**5 Cursos
Asincrónicos**



12 Clases en vivo



Plan de Estudios

Módulo 1: Dirección Estratégica de la Compañía

Este módulo permite desarrollar una visión estratégica integral del negocio veterinario, comprendiendo cómo se construye y dirige una organización desde sus fundamentos hasta su proyección en el mercado.

A lo largo del módulo, las y los participantes aprenderán a analizar el entorno competitivo, definir una propuesta de valor diferenciadora y estructurar planes estratégicos alineados con los objetivos del negocio, incorporando herramientas de análisis y control que permitan tomar decisiones informadas y sostenibles en el tiempo.

Contenidos:

- Visión, misión y objetivos estratégicos
- Análisis del entorno y competencia
- Diseño del plan estratégico
- Implementación y control estratégico



Módulo 2: Contabilidad Gerencial

Este módulo permite comprender y aplicar herramientas financieras clave para la gestión eficiente de centros veterinarios, facilitando la toma de decisiones basadas en datos económicos reales.

Desarrolla habilidades para analizar estados financieros, controlar costos y optimizar recursos.

Las organizaciones que dominan su gestión financiera logran mayor rentabilidad, control operativo y sostenibilidad económica.

Contenidos:

- Fundamentos de contabilidad financiera
- Gestión de activos, pasivos y patrimonio
- Interpretación de estados financieros
- Contabilidad de costos en servicios veterinarios
- Toma de decisiones financieras



Módulo 3: Dirección Comercial y Marketing en Servicios Veterinarios

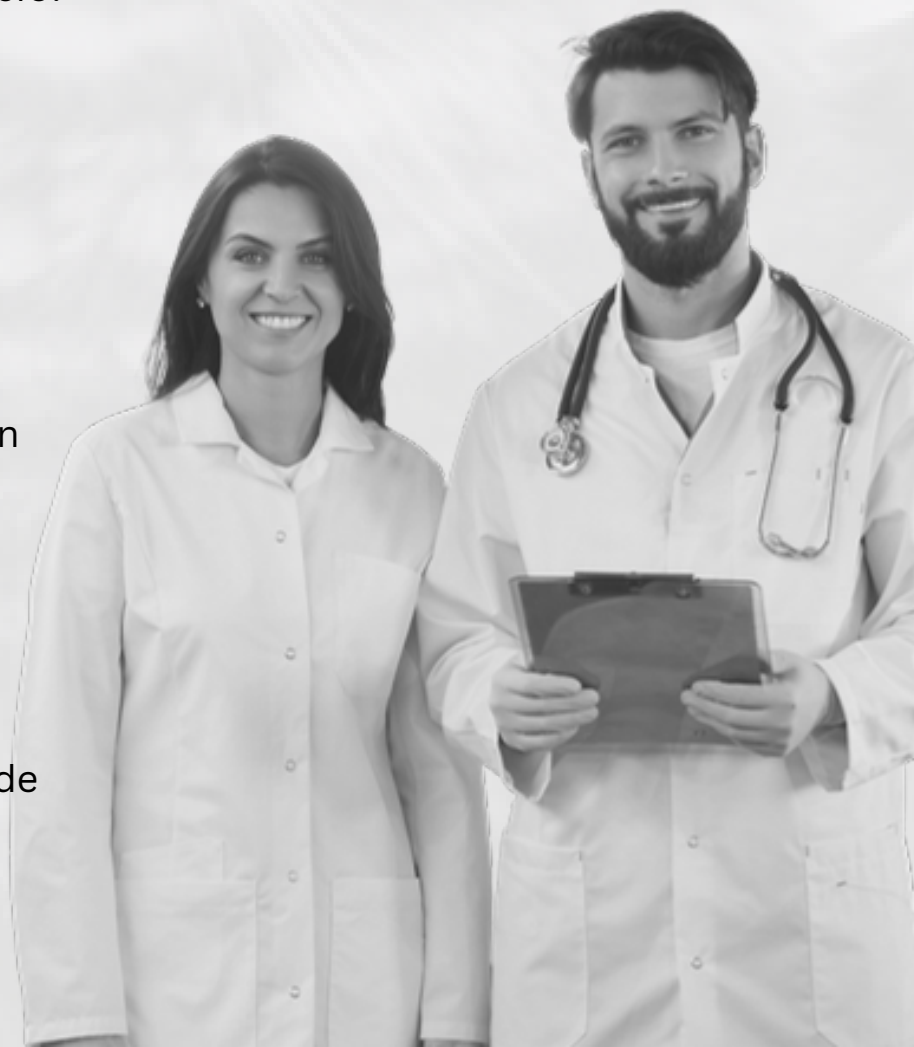
Este módulo entrega herramientas para diseñar e implementar estrategias comerciales y de marketing orientadas al crecimiento de servicios veterinarios, fortaleciendo la captación y fidelización de clientes.

Desarrolla la capacidad de comprender el comportamiento del cliente, posicionar servicios y construir propuestas de valor diferenciadoras.

En un mercado cada vez más competitivo, el marketing estratégico permite aumentar la visibilidad, mejorar la experiencia del cliente y potenciar los ingresos del negocio.

Contenidos:

- Fundamentos de dirección comercial
- Comportamiento del cliente en servicios veterinarios
- Estrategias de marketing
- Diseño de planes comerciales
- Posicionamiento y propuesta de valor



Módulo 4: Metodología Lean en Veterinaria

Este módulo entrega herramientas para optimizar procesos, innovar en la gestión y aplicar tecnologías emergentes como la inteligencia artificial en instituciones veterinarias.

Desarrolla la capacidad de identificar ineficiencias, implementar mejora continua y utilizar herramientas digitales para aumentar la productividad.

Las organizaciones que integran Lean e IA logran mayor eficiencia operativa, reducción de costos y una atención más moderna y competitiva.

Contenidos:

- Fundamentos de metodología Lean
- Mapeo y optimización de procesos
- Cultura de mejora continua (Kaizen)



Módulo 5: Plan de Negocios y Emprendimiento Veterinario

Este módulo entrega las herramientas necesarias para diseñar, evaluar e implementar proyectos veterinarios sostenibles, desde la idea hasta su ejecución.

Desarrolla la capacidad de estructurar modelos de negocio, analizar el mercado y planificar financieramente una clínica o servicio veterinario.

El emprendimiento en el sector permite generar nuevas oportunidades, innovar en servicios y desarrollar proyectos con alto impacto profesional y económico.

Contenidos:

- Diseño y evaluación de proyectos
- Análisis de mercado veterinario
- Planificación financiera
- Costos y presupuestos
- Aspectos legales y operativos



Director Programas Executives

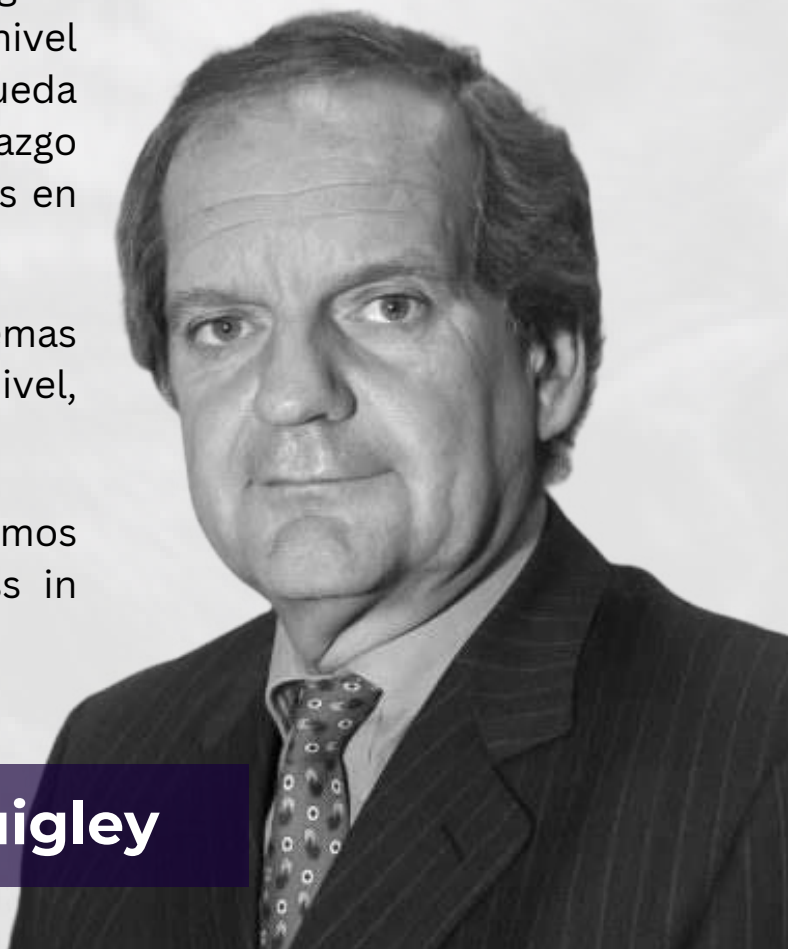
Manfred Bräuchle Quigley

Con una destacada trayectoria profesional en el ámbito empresarial y académico en connotadas organizaciones de Chile y el extranjero, el Dr. Bräuchle Quigley ha sostenido una formación como Doctor © en Economía Aplicada en sus estudios en la Universidad del Rey Juan Carlos, España. Luego, complementa su trayectoria formativa superior con el MBA de alta gestión en la Universidad de Chicago de Estados Unidos de América para continuar con el sello de Bachelor of Business Administration (BBA), University of Notre Dame del mismo país de Norteamérica.

Por su parte, en Chile destaca su liderazgo como Director de Postgrado de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad Finis Terrae en Santiago de Chile donde alcanzó significativos logros en el ámbito de formación de alto nivel para diversos profesionales en búsqueda de optimizar sus capacidades de liderazgo en la gestión corporativa y de negocios en diversas áreas.

Es relator e investigador de temas financieros y de economía de alto nivel, consultor y asesor reconocido.

Entre los cursos que ha dictado contamos International Business; Doing Business in Chile and Latam.



Manfred Bräuchle Quigley



MARIANO TISCHLER

Médico Veterinario. MBA en Dirección y Gestión de la Salud, Universidad Mayor. Diplomado en Gestión Avanzada y Marketing para Unidades de Salud. Socio fundador de Clínica Veterinaria Portal Mayor.



ELIANA MOGOLLÓN

Abogada, especialista en gerencia comercial y marketing veterinario. Cofundadora de Clínica Veterinaria Ottovet (Bogotá). Columnista y miembro activo de la Red Iberoamericana de Gestión Veterinaria (RIGVE).



GUSTAVO CONTESSE

Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile. MBA, Tulane University. Experiencia en gestión financiera y estratégica en clínicas y empresas.

Médico Veterinario, experto en gestión y metodología Lean. Fundador de hospitales veterinarios en Italia y consultor en liderazgo, optimización de procesos y gestión estratégica.



PAOLO PEPPUCCI



MANFRED BRÄUCHLE



Doctor © en Economía Aplicada, MBA en Alta Dirección y Bachelor en Administración de Negocios, con formación en prestigiosas universidades internacionales como la Universidad de Chicago y University of Notre Dame.

Perfil de Egreso

Al finalizar el diplomado, la persona egresada será capaz de dirigir, gestionar y optimizar centros y servicios veterinarios, integrando herramientas de estrategia, gestión financiera, marketing y mejora de procesos para aumentar la eficiencia y sostenibilidad del negocio.

Contará con competencias para tomar decisiones estratégicas, gestionar recursos, analizar resultados y mejorar la experiencia del cliente, fortaleciendo la calidad del servicio y la rentabilidad de la organización.

Asimismo, podrá incorporar enfoques de innovación, mejora continua y transformación digital, contribuyendo a la modernización de la gestión veterinaria en un entorno cada vez más competitivo.

Gracias a esta formación, será un/a profesional capaz de liderar la operación de clínicas o servicios veterinarios, impulsar su crecimiento y generar valor desde una mirada integral de gestión y negocio.

Proyección laboral

- Director/a o administrador/a de clínicas veterinarias
- Coordinador/a de operaciones o servicios veterinarios
- Encargado/a de gestión y mejora de procesos
- Responsable de áreas comerciales y experiencia de cliente
- Analista o apoyo en gestión estratégica de centros veterinarios
- Consultor/a o asesor/a en gestión de servicios veterinarios
- Emprendedor/a en el desarrollo de clínicas o servicios veterinarios



**FUNDADO POR
CÁMARA DE COMERCIO
DE SANTIAGO**

