

Mastère Hybride

MBA en Gestion et Direction
de Centres Vétérinaires



Mastère Hybride

MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires

Modalité : Hybride (En ligne + Pratiques Cliniques)

Durée : 12 mois

Diplôme : TECH Université Technologique

Heures de cours : 1.620 h.

Accès au site web : www.techtitute.com/fr/veterinaire/mastere-hybride/mastere-hybride-mba-gestion-direction-centres-veterinaire

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Pourquoi suivre ce
Mastère Hybride ?

page 8

03

Objectifs

page 12

04

Compétences

page 18

05

Direction de la formation

page 22

06

Plan d'étude

page 28

07

Pratiques Cliniques

page 42

08

Où puis-je effectuer la
Pratique Clinique ?

page 48

09

Méthodologie

page 54

10

Diplôme

page 62

01

Présentation

Le manque de spécialisation universitaire en gestion d'entreprise dans le diplôme de vétérinaire a une grande influence sur le manque de sensibilisation des futurs entrepreneurs lorsqu'il s'agit de professionnaliser la gestion de leur centre vétérinaire, en donnant la priorité, en réalité, à la pratique médicale et chirurgicale. D'où la nécessité de ce programme mixte de MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires, qui offre les connaissances spécialisées les plus pertinentes et les outils pratiques les plus utiles. De cette manière, vous serez en mesure de couvrir les besoins existants liés à la spécialisation en gestion d'entreprise présente dans la plupart des centres vétérinaires. En outre, une formation pratique dans une clinique prestigieuse, pendant 3 semaines, où vous intégrerez une équipe multidisciplinaire d'experts, de sorte que l'étudiant sera en mesure d'effectuer ces tâches fondamentales dans n'importe quelle entreprise du secteur.



“

TECH vous propose ce Mastère Hybride en MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires afin que vous puissiez porter la gestion commerciale de votre clinique vétérinaire au même niveau que la pratique de la santé et les soins aux patients, une tâche fondamentale qui n'est pas enseignée en Médecine Vétérinaire"

Le secteur des soins de santé vétérinaires a connu profonds changements structurels et paradigmatiques depuis la fin du XXe siècle. Ces changements se sont produits à une vitesse fulgurante au cours de la dernière décennie, catalysés par le contexte changeant engendré par les récentes crises majeures, telles que la crise financière de 2008 et la crise sanitaire plus récente.

En réalité, les entreprises de ce secteur ne disposent pas d'une structure professionnelle en dehors de la clinique vétérinaire, ce qui freine considérablement leur croissance malgré leur énorme potentiel, car la détention d'animaux de compagnie, étroitement liée au noyau familial, est une demande de plus en plus forte dans la société actuelle. S'il est vrai que le niveau des pratiques médicales et chirurgicales effectuées dans ces centres est de plus en plus élevé et de meilleure qualité, atteignant l'excellence dans de nombreux cas, la gestion d'entreprise n'a pas été professionnalisée dans la même mesure.

Le Mastère Hybride en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires développe la mise en œuvre de pratiques de gestion d'entreprise dans ces installations afin d'améliorer la rentabilité de l'entreprise. La gestion d'entreprise est une discipline très transversale, qui englobe des spécialités apparemment aussi différentes que la finance et le marketing, par exemple, mais avec de multiples connexions entre elles, qui sont évidentes lorsqu'on aborde une étude plus approfondie. Tout au long du programme, de nombreux cas pratiques sont présentés, extrapolés à partir de situations réelles survenues dans des entreprises du secteur afin que le professionnel vétérinaire puisse apporter son approche en suivant la méthodologie de travail proposée tout au long du cours.

Actuellement, l'un des problèmes qui conditionnent la spécialisation continue de troisième cycle est sa conciliation avec le travail et la vie personnelle. Les exigences professionnelles actuelles font qu'il est difficile d'offrir une formation de qualité, spécialisée et en face à face. Le format en ligne permettra donc à nos étudiants de concilier cette formation spécialisée avec leur pratique professionnelle quotidienne.

Ce **Mastère Hybride en MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires**

contient le programme scientifique le plus complet et le plus actualisé du marché. Ses caractéristiques sont les suivantes:

- ♦ Le développement de plus de 100 cas pratiques présentés par des experts en Direction et Gestion de centres vétérinaires
- ♦ Son contenu graphique, schématique et éminemment pratique, qui vise à fournir des informations scientifiques et d'assistance sur les disciplines médicales indispensables à la pratique professionnelle
- ♦ Test des nouveaux développements dans la gestion et le fonctionnement des établissements vétérinaires
- ♦ Le développement d'exercices pratiques où le processus d'auto-évaluation est effectué pour améliorer l'apprentissage
- ♦ L'accent est mis sur la présentation de méthodologies innovantes dans la gestion des établissements vétérinaires
- ♦ Leçons théoriques, questions à l'expert, forums de discussion sur des sujets controversés et travail de réflexion individuel
- ♦ Tout cela sera complété par des cours théoriques, des questions à l'expert, des forums de discussion sur des sujets controversés et un travail de réflexion individuel
- ♦ Les contenus sont disponibles à partir de tout appareil fixe ou portable doté d'une connexion internet
- ♦ En outre, vous pourrez effectuer un stage dans l'un des meilleurs centres vétérinaires du monde



Suivez ce programme et préparez-vous à relever les défis du futur MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires"

“

À la fin du plan d'études, vous effectuerez un séjour intensif de trois semaines dans un centre prestigieux où vous acquerrez toutes les connaissances nécessaires à votre développement personnel et professionnel"

Dans cette proposition de Mastère Hybride de nature professionnelle et de modalité d'apprentissage mixte, le programme vise à actualiser les professionnels vétérinaires qui exercent leurs fonctions dans différents domaines de gestion, et qui nécessitent un haut niveau de qualification. Les contenus sont basés sur les dernières preuves scientifiques, et orientés de manière didactique pour intégrer les connaissances théoriques dans la pratique vétérinaire, et les éléments théoriques-pratiques faciliteront l'actualisation des connaissances et permettront la prise de décision dans la Gestion et la Direction de Centres Vétérinaires.

Grâce à leur contenu multimédia développé avec les dernières technologies éducatives, ils permettront au professionnel vétérinaire d'obtenir un apprentissage situé et contextuel, c'est-à-dire un environnement simulé qui fournira un apprentissage immersif programmé pour s'entraîner dans des situations réelles. La conception de ce programme est basée sur l'Apprentissage par les Problèmes, grâce auquel le médecin devra essayer de résoudre les différentes situations de pratique professionnelle qui se présentent tout au long du cours. Pour ce faire, il sera assisté d'un système vidéo interactif innovant créé par des experts dans ce domaine.

Les professionnels vétérinaires doivent posséder un haut niveau d'expertise en gestion d'entreprise pour assurer la réussite de leur activité. Atteignez le vôtre avec TECH !

Un programme 100% en ligne qui vous permettra de combiner vos études avec votre travail professionnel tout en vous préparant à gérer une clinique vétérinaire pendant 3 semaines dans un centre de premier plan.



02

Pourquoi suivre ce Mastère Hybride ?

Les professionnels vétérinaires ont également la possibilité d'évoluer avec les progrès constants du marché des affaires. Sans limites ni stagnation, avec la formation et l'Actualisation des compétences, le spécialiste pourra avancer dans sa carrière face à de nouveaux défis et responsabilités, dans ce cas en tant que directeur d'un centre vétérinaire. Cependant, pour ce faire, il doit comprendre comment se développe l'activité de l'entreprise dans ce secteur, toutes les méthodologies qui ont vu le jour et les comprendre en profondeur afin de proposer des offres de gestion innovantes et adaptées à chaque structure organisationnelle. Par conséquent, ce Mastère Hybride est la réponse à ce besoin.



“

En vous inscrivant à ce programme, vous accéderez à une qualification complète qui vous permettra de travailler en tant que directeur d'un centre vétérinaire de premier plan"

1. Actualisation des technologies les plus récentes

L'actualisation du centre vétérinaire en fonction des évolutions technologiques et scientifiques est l'une des missions du directeur de centre vétérinaire. Les progrès de la médecine vétérinaire sont nombreux et le professionnel doit être au fait de toutes les possibilités et de tous les avantages qu'offrent ces progrès. C'est pourquoi, dans cette formation, l'étudiant apprendra à connaître les ressources nécessaires à la fois pour la gestion administrative et pour équiper la clinique et offrir un meilleur service de santé aux animaux et de soins aux personnes qui en ont la charge. À la fin du programme, ils seront capables de créer un environnement à la pointe de la technologie.

2. Exploiter l'expertise des meilleurs spécialistes

Grâce à cette formation exclusive développée par l'équipe d'experts de TECH, l'étudiant obtiendra les meilleures connaissances. Le meilleur centre spécialisé dans la médecine vétérinaire de haut niveau et les critères professionnels vous permettront d'effectuer la formation pratique. De plus, l'accompagnement du spécialiste en tant que tuteur vous apportera le soutien nécessaire pour rendre le processus d'apprentissage efficace.

3. Accéder à des environnements cliniques de premier ordre

Le choix du centre vétérinaire où l'étudiant effectuera son stage fait l'objet d'un processus de sélection méticuleux qui correspond aux activités envisagées dans le programme. De cette manière, l'étudiant améliorera son expérience professionnelle, grâce à l'accord exclusif de TECH avec des entreprises prestigieuses pour apprendre par la pratique, pendant 3 semaines, partout dans le monde.





4. Combiner la meilleure théorie avec une pratique de pointe

Ce programme combine deux méthodes d'enseignement. Grâce aux recherches approfondies de TECH sur le marché de l'éducation et les besoins des professionnels d'aujourd'hui, ce programme de Mastère Hybride innovant a été créé. Conscient de la nécessité pour les professionnels de la médecine vétérinaire de consolider leurs connaissances en matière de gestion administrative et commerciale, TECH a créé cet espace académique où ils peuvent apprendre aux côtés des spécialistes les plus expérimentés.

5. Élargir les frontières de la connaissance

Avec TECH, il est possible d'accéder à un nouveau modèle d'apprentissage, qui implique une activité pratique pour apprendre en faisant et, de plus, avec de vrais experts. Pour cette raison, ces cours de formation peuvent être réalisés dans différentes parties du monde selon les accords établis avec les entreprises du secteur. Il s'agit d'une opportunité que seule cette institution, consciente de la nécessité de créer de nouveaux espaces de formation professionnelle, peut vous offrir.

“

Vous bénéficierez d'une immersion pratique totale dans le centre de votre choix”

03

Objectifs

Les objectifs du Mastère Hybride en MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires visent à stimuler la carrière professionnelle de l'étudiant afin qu'il puisse élargir son champ de travail en se spécialisant dans la conception et la planification de stratégies qui gèrent avec succès une clinique vétérinaire. Ils acquerront des connaissances approfondies dans ce domaine essentiel du secteur, en sachant comment gérer avec succès les ressources et le personnel. C'est pourquoi TECH propose ce programme qui vous préparera en profondeur et vous formera par le biais d'un stage dans un centre vétérinaire, où vous serez guidé par les meilleurs experts.





“

Actualisez vos connaissances et votre profil de cursus avec ce Mastère Hybride que seul TECH peut vous offrir avec la qualité que vous méritez”



Objectif général

- Pour le professionnel lié à la médecine vétérinaire ou le monde des affaires pour actualiser leurs connaissances en MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires, TECH propose un nouveau modèle éducatif qui rationalise le processus d'une manière simple et accessible. Il conçoit la partie théorique avec une méthodologie d'avant-garde basée sur le *Relearning* et la Formation pratique qui vous permettra d'interagir avec des experts du secteur et d'apprendre dans le meilleur centre clinique de référence les principales interventions de contrôle et de gestion dans ce type d'entreprise.



Testez vos compétences en leadership et apprenez à définir et à mettre en œuvre votre propre entreprise vétérinaire avec ce Mastère Hybride Spécialisé"





Objectifs spécifiques

Module 1. Le secteur économique des centres de santé vétérinaires

- ♦ Déterminer le concept *One Health* et réaliser son développement en collaboration comme une opportunité de marché
- ♦ Examiner la santé animale numérique et analyser son potentiel disruptif dans les pratiques vétérinaires
- ♦ Identifier les nouveaux concepts et besoins, les nouvelles formes de communication et d'interaction entre les clients et les travailleurs du secteur
- ♦ Examiner les nouveaux défis de santé publique générés par le changement climatique, la perte de biodiversité, la mondialisation, le commerce international d'animaux exotiques, etc

Module 2. Le plan d'affaires appliqué aux centres vétérinaires

- ♦ Développez, de manière logique et raisonnée, chacune des parties de cette
- ♦ Proposer une méthodologie pour réaliser une analyse de l'environnement et une analyse concurrentielle externe
- ♦ Réalisez une analyse SWOT et de l'analyse CAME correspondante
- ♦ Établir une méthodologie pour fixer des objectifs SMART
- ♦ Planifier les actions en fonction des priorités liées à l'activité
- ♦ Établir une méthodologie pratique pour le contrôle et le suivi du plan d'affaires

Module 3. Finance appliquée aux centres vétérinaires

- ♦ Identifiez les coûts fixes et variables d'un centre vétérinaire
- ♦ Gérer efficacement le Stock de produits dans l'entrepôt
- ♦ Évaluer les ratios de vente d'un centre vétérinaire, afin d'analyser le comportement de consommation de ses utilisateurs
- ♦ Examinez les différents indicateurs qui peuvent être générés par l'activité commerciale d'un centre vétérinaire
- ♦ Utiliser des outils financiers pour contrôler la trésorerie et les budgets d'une entreprise vétérinaire

Module 4. Stratégie commerciale et innovation dans les centres vétérinaires

- ♦ Définir la mission, la vision et les valeurs d'une entreprise du secteur des soins de santé vétérinaires
- ♦ Proposer une méthodologie de travail pour la recherche d'alternatives innovantes qui apportent de la valeur à l'utilisateur
- ♦ Rechercher, analyser et proposer une proposition de valeur "attrayante" pour le profil d'utilisateur idéal pour le modèle d'entreprise et proposer des modèles d'entreprise alternatifs ou complémentaires aux modèles traditionnels qui s'adressent à un ou plusieurs segments d'utilisateurs
- ♦ Développer et mettre en œuvre le (*Design Thinking*) comme une technique complémentaire à la pensée créative et innovante

Module 5. Le client/utilisateur des centres vétérinaires

- ♦ Définir les types de clients d'un centre vétérinaire et les styles de communication qui leur conviennent le mieux
- ♦ Développer les compétences de communication nécessaires dans un cabinet vétérinaire
- ♦ Gérer et évaluer la qualité du service à la clientèle dans un cabinet vétérinaire
- ♦ établir et développer les portefeuilles des clients à l'aide d'outils pratiques
- ♦ Concevoir et développer des modèles d'expérience client (CX) pour obtenir la meilleure expérience utilisateur (UX) possible

Module 6. Le marketing appliqué aux centres vétérinaires

- ♦ Examiner la différence entre la vente de services et de produits
- ♦ Proposer une méthodologie pour la tarification des services vétérinaires
- ♦ Élaborer une méthodologie pratique pour le service à la clientèle par le biais de tous les canaux disponibles
- ♦ Identifier les supports publicitaires les plus appropriés pour chaque action
- ♦ Établir une méthodologie pour le traitement des plaintes et des réclamations
- ♦ Développer une méthodologie pour transformer chaque stratégie en au moins une action spécifique afin de rendre l'entreprise plus rentable
- ♦ Mettre en œuvre le marketing numérique et le marketing traditionnel

Module 7. Gestion des ressources humaines dans les centres vétérinaires

- ♦ Identifier les clés de la planification stratégique des effectifs
- ♦ Définir et préciser le profil du candidat à un poste de travail
- ♦ Établir l'organigramme d'un centre de travail
- ♦ Démontrer des compétences d'entretien dans un processus de sélection
- ♦ Développer un processus d'intégration pour chacun des postes à pourvoir
- ♦ Proposer des plans de carrière aux employés de l'entreprise
- ♦ Évaluer les performances des employés de l'entreprise
- ♦ Développer des programmes d'incitation pour les employés de l'entreprise
- ♦ Reconnaître et récompenser les employés les plus talentueux et les plus précieux

Module 8. Compétences en matière de leadership et de gestion appliquées dans les établissements vétérinaires

- ♦ Analyser les valeurs à développer chez un manager et proposer une méthodologie pour devenir un bon leader
- ♦ Faire face avec confiance et sécurité à un processus de négociation et à toutes les actions au sein de l'entreprise
- ♦ Proposer une méthodologie adaptée pour optimiser la productivité du manager
- ♦ Avantages des équipes professionnelles d'équipes performantes
- ♦ Diriger des équipes professionnelles pour les aider à trouver des solutions à leurs conflits internes



Module 9. Processus de production dans les centres vétérinaires

- ♦ Analyser les différents processus de production des centres vétérinaires, identifier et évaluer les "goulets d'étranglement"
- ♦ Connaissance approfondie des modèles économiques d'un centre vétérinaire
- ♦ Présenter le modèle de gestion allégée appliqué à un centre vétérinaire
- ♦ Présenter des exemples pratiques de contrôle et d'amélioration continue de la gestion d'entreprise selon le modèle lean

Module 10. Aspects juridiques et administratifs dans les centres vétérinaires

- ♦ Identifier les différents types de sociétés de travailleurs qui existent
- ♦ Examinez la loi sur la protection des données personnelles, les données à connaître sur les clients, la manière de les stocker et de les gérer, ainsi que les différents types d'autorisations qui doivent être fournies avant qu'une procédure ne soit effectuée sur un animal
- ♦ Examinez l'hygiène du travail qui devrait être appliquée dans le centre de santé vétérinaire afin de garantir que les travailleurs puissent exercer leurs fonctions de la manière la plus sûre possible
- ♦ Établir les catégories professionnelles et les fonctions à exercer par chaque membre de l'équipe de travail, en respectant les règles éthiques, juridiques et administratives des centres de soins vétérinaires
- ♦ Développer une relation correcte avec les fournisseurs, en connaissant les modalités de relation avec eux et en établissant des conditions commerciales satisfaisantes pour les deux parties, des délais et des conditions de paiement

04

Compétences

Après avoir terminé ce Mastère Hybride en MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires, le professionnel obtiendra des compétences élevées dans ce domaine qui stimuleront sa carrière, car c'est un poste de grande responsabilité dans lequel il y a plusieurs fonctions impliquées. Son programme intensif vous permettra de travailler dans un environnement de contrôle et de direction, avec la sécurité d'avoir des experts dans le domaine tout au long du cours, en plus des pratiques de formation qui vous donneront une vision pratique des fonctions du poste. De cette manière, l'étudiant acquerra les compétences nécessaires pour mener à bien une pratique rigoureuse et de qualité.





“

Ce programme vous permettra d'acquérir les compétences nécessaires pour concevoir, développer, mettre en œuvre, contrôler et améliorer avec succès un plan d'entreprise"

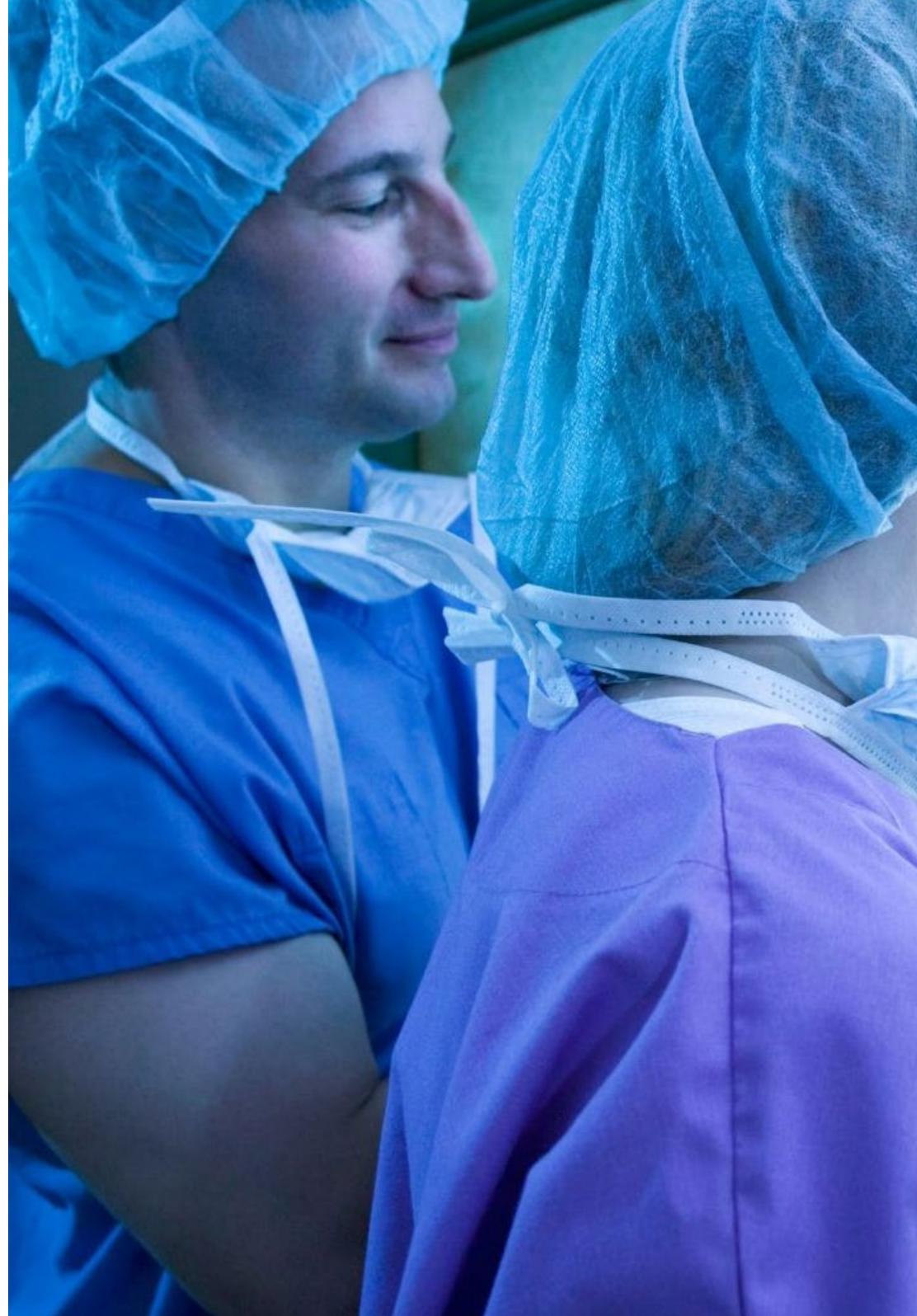


Compétence générales

- Gérer les entreprises du secteur de la manière la plus efficace et efficiente
- Concevoir, développer, mettre en œuvre, contrôler et améliorer leur propre plan d'affaires

“

Avancez dans votre carrière professionnelle et prenez ce Mastère Hybride pour réaliser votre rêve avec une garantie : diriger un centre vétérinaire”





Compétences spécifiques

- ◆ Comprendre les nouveaux défis de la santé publique, à l'image des économies vertes et durables
- ◆ Réaliser une analyse SWOT pour comprendre les particularités de l'entreprise et de l'environnement et pour pouvoir profiter des avantages qu'il offre
- ◆ Assurer la gestion économique-financière de l'entreprise
- ◆ Concevoir et mettre en œuvre un modèle commercial adéquat pour attirer les clients potentiels
- ◆ Savoir communiquer de manière appropriée avec le client pour améliorer son expérience dans le centre vétérinaire
- ◆ Concevoir et mettre en œuvre des stratégies de marketing pour améliorer les performances de l'entreprise
- ◆ Connaître en profondeur le profil des employés de l'entreprise afin de les placer dans les postes les plus adaptés et et évaluer leurs performances
- ◆ Diriger l'entreprise, en ayant la capacité de résoudre les conflits internes à l'entreprise
- ◆ Appliquer Le modèle de gestion *lean*
- ◆ Avoir une connaissance approfondie des aspects juridiques qui affectent les centres vétérinaires

05

Direction de la formation

Les enseignants de ce Mastère Hybride ont une vaste expérience académique et professionnelle, synonyme de l'excellence de TECH. Ce sont des professionnels issus de différents domaines et compétences de la médecine vétérinaire, qui occupent des postes de direction dans des centres vétérinaires. Des experts qui ont versé leurs connaissances et leur expérience professionnelle dans le développement de ce programme afin que les étudiants puissent développer leur plein potentiel dans leur travail professionnel. Le programme est complété par un stage de formation dans un centre vétérinaire de premier plan, qui permettra aux étudiants d'atteindre leurs objectifs académiques et professionnels.



“

Un corps enseignant composé de cadres supérieurs du secteur vous guidera vers l'excellence avec TECH"

Direction



Dr Barreneche Martínez, Enrique

- Directeur de la société de conseil VetsPower.com, une société de conseil aux entreprises exclusivement dédiée aux centres de santé vétérinaires pour animaux de compagnie
- Vice-président de l'association provinciale des employeurs du secteur vétérinaire d'Alicante, AEVA
- Trésorier de la Confédération Espagnole des Entreprises Vétérinaires (CEVE)
- Cofondateur du Groupe de Travail Gestion et Administration de l'GGA
- Fondateur et propriétaire du centre vétérinaire AMIC à Alicante
- Licence en Médecine Vétérinaire de l'Université Complutense de Madrid
- Auteur des livres sur la gestion des affaires dans les centres vétérinaires *Qui a pris mon centre vétérinaire ?* et *J'ai trouvé mon centre vétérinaire!*
- Co-auteur de deux livres et auteur de chapitres spécifiques dans d'autres publications visant à former des assistants de clinique vétérinaire (ACV)
- Intervenant dans divers cours et ateliers sur la gestion commerciale des centres vétérinaires, sur place et en ligne, en Espagne et à l'étranger

Professeurs

M. Vilches Sáez, José Vicente

- ♦ Chef du projet Cours ACV
- ♦ Responsable de la plate-forme de formation Cursoveterinaria.es
- ♦ Chef de projet Duna Formación
- ♦ Directeur Commercial - Gesvilsa
- ♦ Directeur chez Formación Professionnelle Duna, SL
- ♦ Community Manager
- ♦ Gestion du Secrétariat - AGESVET
- ♦ Directeur commercial de Provet Cloud. Espagne
- ♦ Directeur des Ventes techniques - Guerrero Coves
- ♦ Diplômé en gestion d'entreprise du groupe Método

M. Villaluenga, José Luis

- ♦ Cofondateur et directeur général de l'entreprise Rentabilidad Veterinaria
- ♦ Consultant en gestion d'entreprise et en marketing de centres vétérinaires
- ♦ Directeur général d'Acalanthis Comunicacion Y Estrategias SL
- ♦ Licence en sciences biologiques de l'université Complutense de Madrid
- ♦ Master en marketing digital par l'EAE Business School et l'Université de Barcelone
- ♦ Master en gestion des ressources humaines par l'EAE Business School et l'Université de Barcelone. Gestion des RH par l'EAE Business School et l'Université de Barcelone
- ♦ Professeur associé à la faculté de médecine vétérinaire de l'université Alfonso X el Sabio

M. Muñoz Sevilla, Carlos

- ♦ Docteur vétérinaire du service d'anesthésiologie
- ♦ Chef du service d'anesthésiologie de l'hôpital vétérinaire Valencia Sur
- ♦ Directeur de la clinique vétérinaire San Francisco
- ♦ Licence en Médecine Vétérinaire de l'Université Complutense de Madrid
- ♦ MBA de l'Université Jaume I
- ♦ Participant au développement et à la formation du module des ressources humaines. de AGESVET

Dr Martín González, Abel

- ♦ Directeur de l'Hôpital de la Clinique Vétérinaire de Talavera
- ♦ Directeur technique de l'ADSG à Castilla La Mancha ADSG Bovino Castillo de Bayuela, ADSG Bovino La Jara, ADSG Extensivo Belvis, ADSG Bovino Los Navalmorales, ADSG Porcino La Jara
- ♦ Directeur de la Marque de Qualité de Viande Sierra de San Vicente
- ♦ Licence en Médecine Vétérinaire de l'Université Complutense de Madrid
- ♦ Vice-président et membre fondateur de la Confédération espagnole des entreprises vétérinaires (CEVE)
- ♦ Président et Membre fondateur de CLM membre fondateur de la Confédération des entreprises vétérinaires de Castille-La Manche (CEVE-CLM)
- ♦ Membres de plusieurs associations professionnelles nationales et internationales telles que AVEPA, ANEMBE, SEOC, AVETO et la Commission numérique de la Confédération espagnole des organisations d'entreprises (CEOE)

Dr Saleno, Delia

- ◆ Directrice du Centre vétérinaire de Son Dureta
- ◆ Présidente de CEVE Balears
- ◆ Membre du conseil d'administration du CEOE et représentant du secteur vétérinaire
- ◆ Vice-présidente de la Confédération espagnole des entreprises vétérinaires (CEVE)
- ◆ Études de doctorat à l'université des sciences agricoles et de la médecine vétérinaire. Cluj-Napoca. Roumanie
- ◆ Licence en médecine vétérinaire de l'Université des sciences agricoles et de la médecine vétérinaire de Cluj-Napoca. Roumanie
- ◆ Diplôme d'Etudes Supérieures en Clinique des Petits Animaux
- ◆ Recherche en cytogénétique par l'Université de Cordoba avec une étude sur l'infertilité chez les équidés
- ◆ Cours de qualification en tant qu'évaluateur dans les procédures d'accréditation des compétences professionnelles par l'expérience de travail dans une famille professionnelle agricole
- ◆ Chercheuse pré-doctoral au département de reproduction animale de la faculté de médecine vétérinaire de Cluj-Napoca
- ◆ Chercheuse pré-doctoral au Département de Génétique de l'Université de Cordoba (Espagne)



M. Rotger Campins, Sebastià

- ◆ Secrétaire de Empresaris Veterinaris de les Illes Balears (EMVETIB)
- ◆ Secrétaire de la Confédération espagnole des entreprises vétérinaires (CEVE)
- ◆ Chef du département du travail, de l'organisation et de la formation de la CEVE
- ◆ Président de la commission des services de la Confederació d'Associació Empresarials de Balears (CAEB) (Confédération des associations d'entreprises des îles Baléares)
- ◆ Membre du Comité Exécutif de la CAEB
- ◆ Président de la commission nationale de négociation de la convention collective des centres et services de soins vétérinaires
- ◆ Directeur de la clinique vétérinaire Veterinari Son Dureta SLP
- ◆ Ingénieur Supérieur en Télécommunications
- ◆ Licence en Nautisme et Transport Maritime
- ◆ Capitaine de la Marine Marchande

M. Albuixech Martínez, Miguel

- ◆ Membre de la section économique de la Confédération espagnole des entreprises vétérinaires (CEVE)
- ◆ Secrétaire de l'Association des entreprises vétérinaires de Valence (AVETVAL)
- ◆ Vice-président de l'Association de gestion vétérinaire (AGESVET)
- ◆ Coordinateur de la région de Levante pour les réunions de gestion de l'AGESVET
- ◆ Licence en administration et gestion des entreprises de l'université de Valence
- ◆ Master en Gestion des Ressources Humaines par l'ADEIT

Mme Navarro Ferrer, María José

- ◆ Co-fondatrice et psychologue spécialisée dans le Coaching Ability
- ◆ Psychologue spécialiste des ateliers pour les entreprises et les organisations privées
- ◆ Diplôme en Psychologie de l'Université de Valence
- ◆ Maîtrise en Psychologie Clinique CTMC Valence
- ◆ Master Diplôme de troisième cycle en Gérontologie Sociale Université de Valence
- ◆ Diplôme de troisième cycle en Mindfulness et psychothérapies IL3 Université de Barcelone
- ◆ Enseignant dans le Recull d'activitats per als Serveis Locals d'Ocupació : Personnes et Entreprises de Barcelone



Ce Mastère Hybride est le meilleur investissement que vous puissiez faire aujourd'hui dans la sélection d'un programme MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires"

06

Plan d'étude

Le contenu de ce programme a été développé par les différents experts de ce Mastère Hybride dans le but de permettre aux étudiants d'acquérir chacune des compétences nécessaires pour gérer et diriger avec succès un centre vétérinaire. Sa structure et son plan de stage font de ce diplôme le plus complet sur le marché aujourd'hui, car il couvre toutes les connaissances pertinentes pour que le professionnel se développe avec succès dans la direction de la clinique vétérinaire. La structure en 10 modules permet une étude classée par différentes connaissances liées à toutes les étapes à suivre, des ressources humaines au financement, permettant à l'étudiant de planifier et de contrôler ce type d'entreprise.





“

TECH vous offre le programme le plus complet du marché. Jouez avec succès un rôle essentiel dans tout centre vétérinaire et gravissez les échelons de votre carrière”

Module 1. Le secteur économique des centres de santé vétérinaires

- 1.1. Le rôle de l'animal de compagnie dans la société d'aujourd'hui
 - 1.1.1. Les animaux domestiques comme facteur d'amélioration et les avantages pour la santé physique et émotionnelle des gens
 - 1.1.2. Les animaux de compagnie et le développement sain des enfants
 - 1.1.3. Les animaux de compagnie et le vieillissement en bonne santé
 - 1.1.4. Les animaux de compagnie et les avantages de la coexistence dans la communauté
 - 1.1.5. La maltraitance des animaux et son lien avec la violence dans l'environnement familial
 - 1.1.6. Les animaux dans le contexte thérapeutique et de soins
- 1.2. Le rôle de l'entreprise dans le contexte social actuel
 - 1.2.1. Responsabilité sociale des entreprises
 - 1.2.2. Le changement climatique et le *Green New Deal*
 - 1.2.3. Les objectifs de développement durable (ODD) et l'Agenda 2030
 - 1.2.4. Les défis de l'entreprise de services vétérinaires
- 1.3. Le marché des animaux de compagnie
 - 1.3.1. Industrie, commerce de *détail* et distribution
 - 1.3.2. Services
 - 1.3.2.1. Services vétérinaires cliniques
 - 1.3.2.2. Services de dressage de chiens
 - 1.3.2.3. Services de toilettage
 - 1.3.2.4. Contrôle des populations d'animaux sauvages
 - 1.3.3. Vente de médicaments vétérinaires
 - 1.3.4. Élevage et vente d'animaux de compagnie
 - 1.3.5. ONG
- 1.4. Typologie des centres et services de santé vétérinaire
 - 1.4.1. Établissements de soins de santé vétérinaires
 - 1.4.2. Services de santé vétérinaire
 - 1.4.3. Partenariats public-privé
- 1.5. Situation macro-économique du secteur vétérinaire clinique
 - 1.5.1. Situation socio-économique sectorielle
 - 1.5.2. Situation sectorielle de l'emploi

- 1.6. La santé en ligne dans le secteur vétérinaire
 - 1.6.1. Numérisation du secteur vétérinaire
 - 1.6.2. Les facteurs et les outils numériques qui soutiendront le changement
 - 1.6.3. Facteurs freinant le développement numérique
 - 1.6.4. Différenciateurs numériques
 - 1.6.5. Situation actuelle et défis numériques dans le secteur vétérinaire
- 1.7. Le concept "*One Health*" appliqué aux établissements de soins vétérinaires
 - 1.7.1. Le concept général d'une seule santé - un seul bien-être
 - 1.7.2. Le rôle du vétérinaire clinicien dans *One Health*
- 1.8. La formation des catégories professionnelles dans les établissements de soins vétérinaires
 - 1.8.1. Le contexte actuel de la formation dans le secteur et les besoins réels des établissements de soins vétérinaires
 - 1.8.2. Formation continue
 - 1.8.3. Double formation
- 1.9. Stratégie commerciale sectorielle
 - 1.9.1. Le partenariat d'affaires : ce qu'il est, comment il est pratiqué et à quoi il sert
 - 1.9.2. Intervention proactive dans la création de réglementations affectant le secteur.
- 1.10. Temps d'incertitude, temps de changement et tendances du marché
 - 1.10.1. Travailleur avec de nouveaux concepts et sensibilités
 - 1.10.2. Le client avec de nouvelles demandes et de nouveaux besoins
 - 1.10.3. Nouveaux défis en matière de santé publique
 - 1.10.4. Nouvelles formes de communication

Module 2. Le plan d'affaires appliqué aux centres vétérinaires

- 2.1. Le plan d'affaires dans les centres vétérinaires
 - 2.1.1. Planification et contrôle : les deux faces d'une même médaille
 - 2.1.2. Pourquoi et pourquoi avoir un plan ?
 - 2.1.3. Qui doit le faire ?
 - 2.1.4. Quand l'exécuter ?
 - 2.1.5. Comment faire ?
 - 2.1.6. Doit-il être écrit ?
 - 2.1.7. Questions auxquelles il faut répondre
 - 2.1.8. Sections du plan d'affaires



- 2.2. Analyse externe I : l'environnement des centres vétérinaires
 - 2.2.1. Que doit-il contenir ?
 - 2.2.2. Environnement politique
 - 2.2.3. Environnement économique
 - 2.2.4. Environnement social
 - 2.2.5. Environnement technologique
 - 2.2.6. Environnement écologique
 - 2.2.7. Environnement juridique
- 2.3. Analyse externe II : Environnement concurrentiel appliqué au secteur des centres vétérinaires
 - 2.3.1. Clients
 - 2.3.2. Compétences
 - 2.3.3. Fournisseurs
 - 2.3.4. Autres
- 2.4. Analyse interne d'un établissement vétérinaire
 - 2.4.1. Installations et équipements
 - 2.4.2. Personnel
 - 2.4.3. Recettes/Dépenses
 - 2.4.4. Clients
 - 2.4.5. Prix
 - 2.4.6. Services
 - 2.4.7. Communication avec les clients
 - 2.4.8. Formation
 - 2.4.9. Fournisseurs
 - 2.4.10. Compétences
- 2.5. Analyse S. W. O. T. et C. A. M. E. appliqués aux établissements vétérinaires
 - 2.5.1. Faiblesses
 - 2.5.2. Points forts
 - 2.5.3. Menaces
 - 2.5.4. Opportunités
 - 2.5.5. Corriger
 - 2.5.6. Affronter
 - 2.5.7. Maintenir
 - 2.5.8. Exploiter

- 2.6. Objectifs des établissements vétérinaires en tant qu'entreprises
 - 2.6.1. Qu'est-ce que c'est ?
 - 2.6.2. Caractéristiques : SMART
 - 2.6.3. Types
- 2.7. Stratégies commerciales dans les centres vétérinaires
 - 2.7.1. Les 7 P du Marketing de service
 - 2.7.2. Produit- Service
 - 2.7.3. Prix
 - 2.7.4. Distribution
 - 2.7.5. Communication
 - 2.7.6. Personnes
 - 2.7.7. Procédures
 - 2.7.8. Preuves
- 2.8. Plan d'action pour une stratégie de centre vétérinaire
 - 2.8.1. En quoi cela consiste-t-il ?
 - 2.8.2. Comment élaborer une stratégie
 - 2.8.3. Ce qu'il faut prendre en compte dans chaque action
 - 2.8.4. Priorité des actions en fonction de leur pertinence pour l'entreprise
 - 2.8.5. Programmation
- 2.9. Plan de contrôle et de suivi du plan d'affaires d'un centre vétérinaire
 - 2.9.1. Planification et contrôle
 - 2.9.2. En quoi il consiste et pourquoi il est nécessaire
 - 2.9.3. Qui et comment contrôler
 - 2.9.4. Suivi basé sur des indicateurs
 - 2.9.5. Prise de décision
- 2.10. La planification d'urgence appliquée au plan d'affaires d'un centre vétérinaire
 - 2.10.1. Qu'est-ce que et à quoi sert-elle ?
 - 2.10.2. Comment procéder ?
 - 2.10.3. Comment l'utiliser ?

Module 3. Finance appliquée aux centres vétérinaires

- 3.1. Dépenses et recettes dans un centre vétérinaire
 - 3.1.1. Coûts fixes
 - 3.1.2. Coûts variables
 - 3.1.3. Coûts directs
 - 3.1.4. Coûts indirects
 - 3.1.5. Revenus des services
 - 3.1.6. Revenus des ventes de produits
 - 3.1.7. Marge brute
 - 3.1.8. Marge nette
 - 3.1.9. Marge à l'achat
 - 3.1.10. Marge sur la vente
- 3.2. Le compte de profits et pertes d'un établissement vétérinaire
 - 3.2.1. EBITDA
 - 3.2.2. EBIT ou EBII
 - 3.2.3. Rentabilité
 - 3.2.4. Productivité
 - 3.2.5. Résultat net
- 3.3. Gestion du stock d'entrepôt dans un centre vétérinaire
 - 3.3.1. Coût des ventes
 - 3.3.2. Caractéristiques d'un système de gestion des stocks
 - 3.3.3. Approvisionnement et contrôle des stocks
 - 3.3.4. Point d'alerte du stock
 - 3.3.5. Stock de sécurité
 - 3.3.6. Point de commande
 - 3.3.7. Rotation des stocks

- 3.4. Les ratios de vente dans un centre vétérinaire. Seuil de rentabilité
 - 3.4.1. Principaux rapports pratiques dans un centre vétérinaire
 - 3.4.1.1. Fréquence des transactions
 - 3.4.1.2. Montant moyen des transactions
 - 3.4.1.3. Dépenses moyennes par client
 - 3.4.1.4. Nombre de transactions par jour
 - 3.4.1.5. Nombre de transactions par an
 - 3.4.2. Concept de seuil de rentabilité
 - 3.4.3. Calcul prospectif du seuil de rentabilité
 - 3.4.4. Calcul rétrospectif du seuil de rentabilité
- 3.5. Analyse du coût des services dans un centre vétérinaire. Investissements technologiques
 - 3.5.1. Fondements de l'analyse des coûts dans les établissements vétérinaires
 - 3.5.1.1. Analyse des coûts du cabinet vétérinaire
 - 3.5.1.2. Analyse des coûts des autres services professionnels
 - 3.5.2. Calcul du rapport coût-efficacité d'un investissement technologique
- 3.6. Contrôle de la trésorerie et gestion budgétaire dans les établissements vétérinaires
 - 3.6.1. Principes fondamentaux du contrôle de la trésorerie
 - 3.6.2. Outils de contrôle de la trésorerie
 - 3.6.3. Principes fondamentaux de la gestion budgétaire
 - 3.6.4. Outils de gestion budgétaire
- 3.7. Évaluation économique d'un établissement vétérinaire
 - 3.7.1. Principes fondamentaux de l'évaluation économique d'un établissement vétérinaire
 - 3.7.2. Méthodologie pour l'évaluation d'un établissement vétérinaire
 - 3.7.3. Goodwill
- 3.8. Indicateurs clés de gestion dans les centres vétérinaires
 - 3.8.1. Concepts
 - 3.8.2. Informations de base
 - 3.8.3. Indicateurs communs dans les établissements vétérinaires
 - 3.8.4. Indicateurs de base des ressources humaines
 - 3.8.5. Indicateurs de base de la qualité des soins aux clients
 - 3.8.6. Sélection d'indicateurs clés de gestion
- 3.9. Le tableau de bord financier appliqué aux établissements vétérinaires
 - 3.9.1. Principes fondamentaux du tableau de bord financier
 - 3.9.2. Analyse des tendances et comparaisons entre les périodes
 - 3.9.3. Opérationnalisation du tableau de bord prospectif
 - 3.9.4. Interprétation des résultats de la carte de pointage
- 3.10. Le bilan dans un établissement vétérinaire
 - 3.10.1. Concept
 - 3.10.2. Structure d'un bilan
 - 3.10.3. Composition du bilan
 - 3.10.4. Valorisation des actifs
 - 3.10.5. Diagnostic du bilan et du compte de résultat
 - 3.10.6. Étude des ratios les plus intéressants d'un bilan comptable
 - 3.10.7. Analyse dynamique des actions
 - 3.10.8. Analyse dynamique des actifs
 - 3.10.9. Analyse du compte de résultat
 - 3.10.10. Indicateurs du compte de résultat

Module 4. Stratégie commerciale et innovation dans les centres vétérinaires

- 4.1. Le rôle du gestionnaire du centre vétérinaire
 - 4.1.1. Gestion générale
 - 4.1.2. Gestion des Ressources Humaines
 - 4.1.3. La gestion financière
 - 4.1.4. Gestion de la santé au travail
 - 4.1.5. Gestion des technologies de l'information
 - 4.1.6. Marketing et gestion des ventes
 - 4.1.7. Service clientèle et relations publiques
 - 4.1.8. Gestion du changement
- 4.2. Planification stratégique dans les institutions vétérinaires
 - 4.2.1. Définitions
 - 4.2.2. Signification de la stratégie d'entreprise
 - 4.2.3. Plan stratégique d'un établissement vétérinaire

- 4.3. Le stade philosophique de la planification stratégique d'un établissement vétérinaire
 - 4.3.1. Définition
 - 4.3.2. Éléments
 - 4.3.2.1. Mission
 - 4.3.2.2. Vision
 - 4.3.2.3. Valeurs
 - 4.3.2.4. Outils
 - 4.3.2.5. Objectifs stratégiques
 - 4.3.3. Exemples pratiques
- 4.4. Modèles commerciaux dans les cabinets vétérinaires traditionnels
 - 4.4.1. Introduction
 - 4.4.2. Structure des établissements vétérinaires
 - 4.4.3. Services
 - 4.4.4. Dotation en personnel d'un établissement vétérinaire
- 4.5. La recherche pour l'innovation dans les établissements vétérinaires
 - 4.5.1. Concept d'innovation dans le secteur vétérinaire
 - 4.5.2. La stratégie de l'Océan Bleu appliquée aux établissements vétérinaires
 - 4.5.2.1. Concept
 - 4.5.2.2. Outils d'analyse
 - 4.5.3. Méthodologie des canevas pour l'innovation dans les centres vétérinaires
 - 4.5.3.1. Description
 - 4.5.3.2. Opérationnel
 - 4.5.4. Formulation de stratégies d'innovation dans les établissements vétérinaires
 - 4.5.4.1. Génération de nouvelles idées et la synthèse
 - 4.5.4.2. Épicentres d'innovation
- 4.6. Conception de la proposition de valeur pour les clients des centres vétérinaires
 - 4.6.1. Le profil du client/utilisateur des centres vétérinaires
 - 4.6.2. La carte des valeurs
 - 4.6.3. Adéquation entre la proposition de valeur et le profil du client appliqué aux centres vétérinaires
- 4.7. Prototypage de l'innovation appliquée aux centres vétérinaires
 - 4.7.1. Le système d'innovation minimum viable
 - 4.7.2. Tableau de bord mondial de l'innovation
 - 4.7.3. Plan d'innovation opérationnelle

- 4.8. Modèles d'entreprise dans le secteur des soins de santé vétérinaires
 - 4.8.1. Désagrégation des modèles économiques
 - 4.8.2. *Long Tail*
 - 4.8.3. Plates-formes multi-facettes
 - 4.8.4. Le modèle économique GRATIS (*Freemium*)
 - 4.8.5. Modèles d'entreprise ouverts
- 4.9. *Design Thinking* et application dans les centres vétérinaires
 - 4.9.1. Concept
 - 4.9.2. Directives et clés
 - 4.9.3. Outils
- 4.10. Recherche d'amélioration continue de la stratégie commerciale dans les établissements vétérinaires
 - 4.10.1. Suivi du plan stratégique d'un centre vétérinaire
 - 4.10.2. Mise en œuvre d'améliorations dans la stratégie d'un centre vétérinaire

Module 5. Le client/utilisateur des centres vétérinaires

- 5.1. Le service à la clientèle dans les centres vétérinaires
 - 5.1.1. L'excellence du service à la clientèle
 - 5.1.2. Gestion de l'assistance à la clientèle
 - 5.1.3. La conformité dans les centres vétérinaires comme outil de fidélisation
- 5.2. La communication en face à face dans les centres vétérinaires
 - 5.2.1. Avantages pratiques de la communication avec les clients
 - 5.2.2. Paradigme actuel
 - 5.2.3. Besoins des clients
 - 5.2.4. Gestion de la qualité du service à la clientèle
 - 5.2.4.1. Canaux de communication avec les clients
 - 5.2.4.2. Systèmes informatiques/bases de données (CRM)
 - 5.2.4.3. Évaluation de la qualité enquêtes
- 5.3. Compétences essentielles en matière de communication pour les professionnels des institutions vétérinaires
 - 5.3.1. La question dans la communication professionnelle
 - 5.3.2. L'écoute dans la communication professionnelle
 - 5.3.3. Communication non verbale
 - 5.3.4. Communication verbale
 - 5.3.5. Proximité dans les établissements vétérinaires

- 5.4. L'empathie, une compétence fondamentale au XXI^e siècle dans la relation avec les clients dans les centres vétérinaires
 - 5.4.1. Définition et description
 - 5.4.2. Expressions d'empathie
 - 5.4.3. Outils pour travailler l'empathie avec les clients dans les centres vétérinaires
- 5.5. Méthodologie pour gérer avec succès les situations difficiles avec les clients dans un centre vétérinaire
 - 5.5.1. Les quatre habitudes essentielles des cliniciens très efficaces
 - 5.5.2. Caractéristiques des conflits entre les praticiens et leurs clients
 - 5.5.3. Méthodologie pour gérer les situations difficiles avec les clients dans les cabinets vétérinaires
 - 5.5.3.1. Identifier le problème
 - 5.5.3.2. Découvrir l'importance
 - 5.5.3.3. Saisir les opportunités
 - 5.5.3.4. Établir les limites de la relation
 - 5.5.3.5. Prolonger l'aide pour résoudre le problème
 - 5.5.4. Outil pour l'amélioration des compétences en communication professionnelle
- 5.6. La communication au sein du cabinet vétérinaire
 - 5.6.1. Introduction
 - 5.6.2. Le modèle Calgary-Cambridge appliqué au cabinet vétérinaire
 - 5.6.2.1. Phase préparatoire
 - 5.6.2.2. Lancement de la consultation
 - 5.6.2.3. Collecte d'informations
 - 5.6.2.4. Résultats et planification
 - 5.6.2.5. Fournir des informations appropriées
 - 5.6.2.6. La compréhension mutuelle
 - 5.6.2.7. Achèvement de la consultation
 - 5.6.3. Communiquer les mauvaises nouvelles aux clients des établissements vétérinaires
- 5.7. Stratégies pour traiter avec les clients d'un établissement vétérinaire
 - 5.7.1. Marketing relationnel
 - 5.7.2. Principales attentes des clients et utilisateurs des centres vétérinaires
 - 5.7.3. Gestion de la relation client à long terme
 - 5.7.3.1. MSMC (meilleur service pour les meilleurs clients)
 - 5.7.3.2. Le nouveau paradigme de la CRM
- 5.8. Segmentation de la clientèle et charte de la clientèle dans un centre vétérinaire
 - 5.8.1. Segments et portefeuilles de clients
 - 5.8.1.1. Processus de carterisation dans les centres vétérinaires
 - 5.8.2. Avantages stratégiques de la carterisation
 - 5.8.3. Les clients les plus précieux (MVC)
- 5.9. Expérience client (CX) et expérience utilisateur (UX) dans les cliniques vétérinaires
 - 5.9.1. Le moment de vérité
 - 5.9.2. Éléments qui composent l'expérience client
 - 5.9.3. Expérience utilisateur
- 5.10. Application pratique de l'expérience client et utilisateur dans les centres vétérinaires
 - 5.10.1. Phases
 - 5.10.1.1. Étude et analyse des expériences des utilisateurs
 - 5.10.1.2. Définition de la plateforme expérientielle
 - 5.10.1.3. Conception et planification des expériences
 - 5.10.1.4. Structurer le contact ou la rencontre avec les clients
 - 5.10.1.5. Méthodologie pratique

Module 6. Le marketing appliqué aux centres vétérinaires

- 6.1. Marketing dans les centres vétérinaires
 - 6.1.1. Définitions
 - 6.1.2. Besoins - Motifs d'achat
 - 6.1.3. L'offre et la demande
 - 6.1.4. L'évolution du marketing
 - 6.1.5. Les entreprises d'aujourd'hui
 - 6.1.6. Le client d'aujourd'hui
 - 6.1.7. La fidélisation Le marketing au XXI^e siècle
- 6.2. Qu'est-ce qui est vendu dans les centres vétérinaires
 - 6.2.1. Produits
 - 6.2.2. Services
 - 6.2.3. Différences entre les produits et les services
 - 6.2.4. Les 4P des produits
 - 6.2.5. Les 7P des services

- 6.3. Services– produits dans les centres vétérinaires
 - 6.3.1. Portefeuille de services
 - 6.3.2. Portefeuille de produits
 - 6.3.3. Comment vendre des produits
 - 6.3.4. Comment vendre des services
 - 6.3.5. Différenciation– Valeur ajoutée
 - 6.3.6. Technique CAPE
 - 6.3.7. Le neuromarketing et son application à la vente
- 6.4. Fixation des prix des services et des produits dans les centres vétérinaires
 - 6.4.1. L'importance du prix dans une entreprise
 - 6.4.2. La relativité du prix dans les services
 - 6.4.3. Comment fixer les prix d'un service
 - 6.4.4. Comment fixer le prix d'un produit
 - 6.4.5. Liste de prix
 - 6.4.6. Comment fixer le prix d'un service aux clients
 - 6.4.7. Comment réfuter les commentaires des prix élevés
 - 6.4.8. Courbe d'élasticité demande-prix
 - 6.4.9. Modèles commerciaux de tarification dans les centres vétérinaires
 - 6.4.10. Comment facturer tout et ce qu'il faut faire ?
- 6.5. Communication avec le client dans les centres vétérinaires
 - 6.5.1. Communication avec le client interne : les employés
 - 6.5.2. Besoins Coordination du message
 - 6.5.3. Multicanal et omnicanal
 - 6.5.4. Dans la salle d'attente
 - 6.5.5. Service clientèle par téléphone
 - 6.5.6. Dans la salle de consultation
 - 6.5.7. Rappels
 - 6.5.8. Campagnes de santé préventive
 - 6.5.9. Dr. Google Vet. et sa gestion par le vétérinaire
 - 6.5.10. Raisons pour lesquelles un client change de vétérinaire
 - 6.5.11. Enquêtes de satisfaction
 - 6.5.12. Plaintes dans un cabinet vétérinaire





- 6.6. Publicité dans les établissements vétérinaires
 - 6.6.1. Quel type de clients est-ce que je veux atteindre ?
 - 6.6.2. Salle d'attente
 - 6.6.3. Éléments promotionnels
 - 6.6.4. Médias imprimés
 - 6.6.5. Médias numériques
 - 6.6.6. Autres
- 6.7. Vente croisée dans les centres vétérinaires
 - 6.7.1. Qu'est-ce que et à quoi sert-elle ?
 - 6.7.2. Types de ventes croisées
 - 6.7.3. Comment l'exécuter ?
 - 6.7.4. Service + Service
 - 6.7.5. Service + Produit
 - 6.7.6. Produit + Produit
 - 6.7.7. Travail d'équipe
- 6.8. *Merchandising*
 - 6.8.1. Définitions
 - 6.8.2. Les piliers
 - 6.8.3. Objectifs
 - 6.8.4. Le processus de décision d'achat et les types d'achats
 - 6.8.5. L'extérieur
 - 6.8.5.1. Façade
 - 6.8.5.2. Identité
 - 6.8.5.3. Porte
 - 6.8.5.4. Vitrine
 - 6.8.6. L'intérieur
 - 6.8.6.1. Assortiment
 - 6.8.6.2. Aménagement de l'espace
 - 6.8.7. Gestion des stocks
 - 6.8.8. Animation au point de vente
 - 6.8.8.1. Externe
 - 6.8.8.2. Interne
 - 6.8.8.3. PLV
 - 6.8.8.4. Promotions

- 6.9. Marketing numérique dans les centres vétérinaires
 - 6.9.1. Généralités
 - 6.9.2. L'effet ROPO
 - 6.9.3. *Blending* Marketing: offline et online
 - 6.9.4. Site web d'un centre vétérinaire
 - 6.9.5. Les réseaux sociaux appliqués aux centres vétérinaires
 - 6.9.5.1. Facebook
 - 6.9.5.2. Twitter
 - 6.9.5.3. Instagram
 - 6.9.5.4. Chaîne YouTube
 - 6.9.6. Email Marketing
 - 6.9.7. Outils de messagerie instantanée
- 6.10. Des outils de fidélisation pour les clients des centres vétérinaires
 - 6.10.1. Tous les clients n'ont pas la même valeur
 - 6.10.2. Plans de santé
 - 6.10.3. Campagnes de santé préventive
 - 6.10.4. Assurance vétérinaire
 - 6.10.5. Systèmes d'accumulation de points
 - 6.10.6. Coupons de réduction
 - 6.10.7. Autres

Module 7. Gestion des ressources humaines dans les centres vétérinaires

- 7.1. Planification stratégique du personnel d'un établissement vétérinaire I
 - 7.1.1. Taille de l'équipe
 - 7.1.2. Compétences et talents
 - 7.1.3. Rôles, responsabilités et tâches
- 7.2. Planification stratégique des effectifs dans un établissement vétérinaire II
 - 7.2.1. Analyse et descriptions des emplois
 - 7.2.2. Objectifs du poste
 - 7.2.3. Organigramme
- 7.3. Processus de sélection dans un établissement vétérinaire I
 - 7.3.1. Profils
 - 7.3.2. Conception de l'offre d'emploi
 - 7.3.3. Réception et sélection des CV
- 7.4. Processus de sélection dans un centre vétérinaire II
 - 7.4.1. Lecture des CV : détection des compétences, références
 - 7.4.2. Modèle d'entretien d'embauche, questions clés
 - 7.4.3. Communication avec les candidats
- 7.5. Recrutement et intégration du personnel dans un centre vétérinaire
 - 7.5.1. Recrutement, catégories professionnelles
 - 7.5.2. Paie
 - 7.5.3. Processus de réception
- 7.6. Formation d'une équipe de centre vétérinaire
 - 7.6.1. Objectifs de la formation
 - 7.6.2. Formation interne et externe
 - 7.6.3. Évaluation et aspects économiques de la formation
 - 7.6.4. Plans de carrière
- 7.7. La communication interne dans un établissement vétérinaire
 - 7.7.1. Une communication efficace
 - 7.7.2. Outils de communication interne
 - 7.7.3. Réunions efficaces
- 7.8. Évaluation des performances des employés d'un établissement vétérinaire
 - 7.8.1. Concept et importance
 - 7.8.2. Établissement d'indicateurs
 - 7.8.3. Modèles d'évaluation
 - 7.8.4. Implantation
 - 7.8.5. Relations avec les incitations
- 7.9. Maintien du personnel de valeur dans les établissements vétérinaires
 - 7.9.1. Satisfaction au travail
 - 7.9.2. Motivation
 - 7.9.3. Reconnaissance et récompenses
 - 7.9.4. Promotion et avancement
- 7.10. Rémunération du personnel des établissements vétérinaires
 - 7.10.1. Salaires par catégorie
 - 7.10.2. Fixe et variable
 - 7.10.3. Critères pour l'établissement d'incitations
 - 7.10.4. Types d'incitations : financières et non économique
 - 7.10.5. Rémunération émotionnelle

Module 8. Application des compétences de leadership et de gestion dans les centres vétérinaires

- 8.1. Compétences essentielles de gestion d'un gestionnaire et/ou d'un propriétaire d'établissement vétérinaire
 - 8.1.1. La Direction
 - 8.1.2. Prise de décision
 - 8.1.3. Capacité de résolution
 - 8.1.4. Flexibilité
 - 8.1.5. Connaissance de soi
 - 8.1.6. Assertivité
 - 8.1.7. Communication
 - 8.1.8. Intelligence émotionnelle
- 8.2. Le leadership appliqué aux établissements vétérinaires
 - 8.2.1. Caractéristiques du leader
 - 8.2.2. Les avantages du leadership
 - 8.2.3. Exercices de l'animateur
 - 8.2.4. Délégation
 - 8.2.4.1. Stratégie de délégation
 - 8.2.4.2. Sélection des tâches
 - 8.2.4.3. Processus d'autonomisation
 - 8.2.5. Entretiens de motivation avec les employés
 - 8.2.5.1. Méthode GROW/MAPA
- 8.3. Négociation pour le vétérinaire pour le responsable du centre vétérinaire
 - 8.3.1. Compétences en matière de négociation
 - 8.3.2. Types et styles de négociation
 - 8.3.3. Les étapes de la négociation
 - 8.3.3.1. Préparation
 - 8.3.3.2. Discussion et argumentation
 - 8.3.3.3. Proposition
 - 8.3.3.4. Échange
 - 8.3.3.5. Fermeture
 - 8.3.3.6. Suivi
 - 8.3.4. Tactiques et techniques de négociation
 - 8.3.5. Stratégies
- 8.4. Gestion du temps du responsable de l'établissement vétérinaire
 - 8.4.1. Ralentir, réfléchir, analyser et décider
 - 8.4.2. Connaissances d'initiés
 - 8.4.3. Comment établir des priorités ?
 - 8.4.4. Acte
 - 8.4.5. Planification et organisation
 - 8.4.6. Voleurs de temps
- 8.5. Comment établir la confiance dans le personnel d'un cabinet vétérinaire
 - 8.5.1. Confiance en soi
 - 8.5.2. Faire confiance aux autres
 - 8.5.3. Autocritique constructive
 - 8.5.4. Respect et responsabilité
 - 8.5.5. Honnêteté
 - 8.5.6. Essais et erreurs
- 8.6. Gestion de la productivité du responsable de l'établissement vétérinaire
 - 8.6.1. Les voleurs de productivité
 - 8.6.2. La méthode *Getting Things Done*® (GTD)
 - 8.6.2.1. Principes fondamentaux
 - 8.6.2.2. Collecter ou capturer
 - 8.6.2.3. Traiter ou clarifier
 - 8.6.2.4. Organiser
 - 8.6.2.5. Consultez le site
 - 8.6.2.6. Faire
- 8.7. Haute performance professionnelle des équipes performantes dans les établissements vétérinaires
 - 8.7.1. Groupes de travail
 - 8.7.2. Caractéristiques des équipes professionnelles
 - 8.7.3. Avantages des équipes professionnelles d'équipes performantes
 - 8.7.4. Exemples pratiques

- 8.8. Identifier et résolution de conflits internes dans les établissements vétérinaires
 - 8.8.1. La méthode des cinq dysfonctionnements d'équipes professionnelles
 - 8.8.1.1. Manque de confiance
 - 8.8.1.2. La peur du conflit
 - 8.8.1.3. Manque d'engagement
 - 8.8.1.4. Évitement de la responsabilité
 - 8.8.1.5. Désintérêt pour les résultats
 - 8.8.2. Les causes d'échec des équipes professionnelles
- 8.9. Prévention de la toxicité interne dans les établissements vétérinaires
 - 8.9.1. Santé organisationnelle
 - 8.9.2. Mesures préventives
 - 8.9.2.1. Créer une équipe de direction cohérente
 - 8.9.2.2. Créer de la clarté au sein de l'entreprise
 - 8.9.2.3. Surcommuniquer la clarté
 - 8.9.2.4. Renforcer la clarté
- 8.10. La gestion du changement dans la gestion des établissements vétérinaires
 - 8.10.1. Audit de croyance
 - 8.10.2. Développement du caractère
 - 8.10.3. Actions pour le changement

Module 9. Processus de production dans les centres vétérinaires

- 9.1. Introduction aux processus de production dans les établissements vétérinaires
 - 9.1.1. Concept de processus d'affaires
 - 9.1.2. Introduction aux processus d'affaires
 - 9.1.3 Représentation graphique des processus
 - 9.1.4. Standardisation des processus
 - 9.1.5. Exemples pratiques de processus dans les établissements vétérinaires
- 9.2. Analyse des processus de production dans les établissements vétérinaires
 - 9.2.1. Système de gestion des processus
 - 9.2.2. Mesure, analyse et amélioration des processus d'entreprise
 - 9.2.3. Caractéristiques d'un processus bien dirigé et géré
- 9.3. Productivité des entreprises dans le secteur des soins de santé vétérinaires
 - 9.3.1. Se concentrer sur les objectifs clés
 - 9.3.2. Valeur ajoutée générée pour le client
 - 9.3.3. Analyse de la valeur fournie par les processus
 - 9.3.4. Compétitivité
 - 9.3.5. Productivité Analyse des pertes et des améliorations
- 9.4. Modèles de gestion d'entreprise appliqués au secteur des soins de santé vétérinaires
 - 9.4.1. Gestion traditionnelle des masses
 - 9.4.2. Gestion basée sur un modèle *lean*
 - 9.4.3. Gestion basée sur un modèle traditionnel amélioré
- 9.5. Introduction au modèle de lean management appliqué aux établissements vétérinaires
 - 9.5.1. Principes et caractéristiques de base
 - 9.5.2. Flux d'activités
 - 9.5.3. Système de traction ou *pull*
 - 9.5.4. Flux- *pull*
 - 9.5.5. Amélioration continue
- 9.6. Les déchets dans un modèle de production appliqué aux établissements vétérinaires
 - 9.6.1. Déchets, *waste* ou *mue*
 - 9.6.2. Types de déchets
 - 9.6.3. Les causes des déchets
 - 9.6.4. Élimination des déchets
- 9.7. Mise en œuvre du modèle de gestion allégée dans les établissements vétérinaires I
 - 9.7.1. Conditionnement du processus
 - 9.7.2. Flux *pull* équilibré et flexible
 - 9.7.3. Transition d'un modèle traditionnel à la mise en œuvre du *lean*
 - 9.7.4. Première étape : établir un flux régulier et ininterrompu
- 9.8. Mise en œuvre du modèle de gestion allégée dans les établissements vétérinaires II
 - 9.8.1. Deuxième étape : consolidation du flux, éliminer le gaspillage, assurer la qualité l'assurance qualité et la normalisation des opérations
 - 9.8.2. Troisième étape : établissement du flux *pull*
 - 9.8.3. Quatrième étape : flexibilité du rythme de production
- 9.9. Mise en œuvre du modèle de gestion allégée dans les établissements vétérinaires III
 - 9.9.1. Cinquième étape : flexibilité dans le type de produit
 - 9.9.2. Sixième étape : mise en œuvre complète du flux *pull* équilibré, nivelé et multiproduit
 - 9.9.3. Septième étape : gestion et contrôle simples

- 9.10. Outils pour la mise en œuvre de la méthode allégée appliquée aux centres vétérinaires
 - 9.10.1. La carte de la chaîne de valeur (*Value Stream Map*)
 - 9.10.2. A3 : analyse des nouvelles approches ou des problèmes à résoudre

Module 10. Aspects juridiques et administratifs dans les centres vétérinaires

- 10.1. Formes juridiques des entreprises du secteur des établissements de soins de santé vétérinaires
 - 10.1.1. Selon le type de responsabilité
 - 10.1.2. En fonction du nombre de partenaires
 - 10.1.3. Selon le capital social
- 10.2. La protection des données dans un établissement vétérinaire
 - 10.2.1. Loi sur la protection des données
 - 10.2.2. Protocoles d'action
 - 10.2.3. Protocoles de traitement des données
 - 10.2.4. Enregistrement des activités
 - 10.2.5. Rapports réglementaires
 - 10.2.6. Le responsable du traitement des données
- 10.3. Santé au travail dans les établissements vétérinaires
 - 10.3.1. Risques psychosociaux
 - 10.3.2. Risques ergonomiques
 - 10.3.3. Risques biologiques
 - 10.3.4. Risques chimiques
 - 10.3.5. Risques physiques
 - 10.3.6. Santé et sécurité
- 10.4. Loi sur les médicaments dans les établissements de soins vétérinaires
 - 10.4.1. Aspects de la loi sur les médicaments à prendre en compte
 - 10.4.2. Ordonnances : délivrance, contrôle, enregistrement
 - 10.4.3. Prescription en cascade
 - 10.4.4. Prescriptions exceptionnelles
- 10.5. Convention collective de travail pour le secteur des centres de santé vétérinaires
 - 10.5.1. Organisation du travail et fonctions
 - 10.5.1.1. Salaire et non salaire et les paiements non salariaux
 - 10.5.2. Heures de travail
 - 10.5.2.1. Congés payés et autorisations d'absence
 - 10.5.3. Formation et développement de carrière
 - 10.5.4. Modalités de recrutement
 - 10.5.5. Code de conduite du travail
 - 10.5.6. Le comité mixte
- 10.6. Éthique et déontologie professionnelles vétérinaires
 - 10.6.1. Code de valeurs éthiques
 - 10.6.2. Principes fondamentaux de l'éthique
 - 10.6.3. Responsabilités professionnelles
 - 10.6.4. Bien-être et maltraitance des animaux
 - 10.6.5. Code d'éthique professionnelle des vétérinaires
- 10.7. Responsabilité civile dans l'exercice de l'activité dans les établissements de soins vétérinaires
 - 10.7.1. Concept
 - 10.7.2. Les cas de responsabilité civile du vétérinaire
 - 10.7.3. Responsabilité pour cause de faute ou de négligence
 - 10.7.4. La procédure civile
- 10.8. La dette et la gestion de la dette dans les établissements vétérinaires
 - 10.8.1. Documents de reconnaissance de dette
 - 10.8.2. Report et financement du recouvrement des créances
 - 10.8.3. Communication avec les débiteurs
 - 10.8.4. Procédure d'injonction de payer
- 10.9. Gestion des achats dans les centres vétérinaires
 - 10.9.1. Les présupposés
 - 10.9.2. Gestion des paiements
 - 10.9.3. Financement et report de paiement
- 10.10. Communication téléphonique avec les clients des établissements vétérinaires
 - 10.10.1. Protocoles de communication téléphonique
 - 10.10.2. Communication avec les clients
 - 10.10.3. Communication interne et Journaux d'appels

07

Pratiques Cliniques

Après avoir passé la période d'enseignement en ligne, le programme comprend une période de formation pratique dans une clinique vétérinaire de premier plan. L'étudiant bénéficiera du soutien d'un tuteur qui l'accompagnera tout au long du processus, tant dans la préparation que dans le développement de la pratique clinique.





“

TECH vous propose une formation pratique de type MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires afin que vous puissiez mener à bien la gestion commerciale d'une clinique vétérinaire"

Le stage pratique de ce programme MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires consiste en un séjour pratique de 3 semaines dans un centre vétérinaire national ou international prestigieux. Il s'agit d'une formation pratique aux côtés d'un vétérinaire spécialiste associé.

Dans cette proposition de formation entièrement pratique, les activités visent à développer et à perfectionner les compétences nécessaires à la prestation de soins vétérinaires dans des domaines et des conditions qui exigent un haut niveau de qualification, et qui sont orientées vers une formation spécifique pour l'exercice de l'activité, dans un environnement sûr et une performance professionnelle élevée.

Il s'agit sans aucun doute d'une opportunité d'apprendre en travaillant aux côtés de vrais professionnels dans le cadre du MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires. Un scénario pédagogique idéal pour cette expérience innovante dans l'amélioration des compétences professionnelles vétérinaires pour le 21^e siècle.

La partie pratique sera réalisée avec la participation active de l'étudiant qui réalisera les activités et les procédures de chaque domaine de compétence (apprendre à apprendre et apprendre à faire), avec l'accompagnement et l'orientation des enseignants et des autres partenaires de formation pour faciliter le travail d'équipe et l'intégration multidisciplinaire en tant que compétences transversales pour la pratique de la gestion des centres vétérinaires (apprendre à être et apprendre à se rapporter).

Les procédures décrites ci-dessous constitueront la base de la partie pratique de la formation, et leur mise en œuvre est subordonnée à la fois à l'adéquation des patients et à la disponibilité du centre et de sa charge de travail, les activités proposées étant les suivantes :



Module	Activité pratique
Plan d'affaires appliqué aux centres vétérinaires	Réalisez une analyse interne d'un centre vétérinaire : installations et équipements, personnel, recettes/dépenses, clients, prix, services, communication avec les clients, formation, fournisseurs et concurrence
	Proposer une analyse SWOT et CAME appliquée aux centres vétérinaires
	Participer au suivi du plan de contrôle et du plan d'affaires d'un centre vétérinaire
	Vérifier l'application de la santé numérique dans le secteur vétérinaire
	Effectuer l'analyse du temps d'incertitude, du temps de changement et des tendances du marché
	Évaluer le plan d'urgence appliqué au plan d'entreprise d'un centre vétérinaire
Stratégie commerciale et innovation dans les centres vétérinaires	Concevoir la proposition de valeur pour les clients d'un centre vétérinaire
	Gérer le stock de l'entrepôt d'un centre vétérinaire
	Déterminer le seuil de rentabilité et générer le test du ratio de vente dans un centre vétérinaire
	Vérifier les coûts des services dans un centre vétérinaire en termes d'investissement technologique
	Participer au contrôle de la trésorerie et à la gestion du budget dans un centre vétérinaire
	Analyser le tableau de bord financier appliqué aux centres vétérinaires
	Rechercher l'amélioration continue de la stratégie d'entreprise dans les centres vétérinaires
Marketing appliqué aux centres vétérinaires	Proposer un modèle de communication et de service à la clientèle et de publicité dans le centre vétérinaire
	Améliorer le <i>Merchandising</i> et la vente croisée dans les centres vétérinaires
	Proposer de nouvelles stratégies de marketing numérique utilisées dans les centres vétérinaires
	Effectuer un examen de la segmentation et de la caractérisation de la clientèle dans une clinique vétérinaire
	Évaluer l'expérience client (CX) et l'expérience utilisateur (UX) dans les centres vétérinaires
	Manipuler des outils de fidélisation de la clientèle des centres vétérinaires
Évaluer la communication téléphonique avec les clients des centres vétérinaires	

Module	Activité pratique
Compétences en matière de leadership et de gestion appliquées aux centres vétérinaires	Pratiquer les compétences de gestion et de leadership essentielles pour un gestionnaire et/ou un propriétaire de centre vétérinaire
	Contrôler la gestion du temps d'un directeur de centre vétérinaire
	Vérifier la planification stratégique du personnel d'un centre vétérinaire
	Réaliser des analyses et des descriptions de postes
	Concevoir des propositions de communication interne dans un centre vétérinaire
	Participer au processus d'évaluation, de fidélisation et de rémunération des performances des collaborateurs d'un centre vétérinaire
Processus productifs dans les centres vétérinaires	Évaluer la productivité de l'entreprise dans le secteur des centres de santé vétérinaires
	Analyser le modèle de gestion d'entreprise appliqué au secteur des centres de santé vétérinaires
	Utiliser les outils de mise en œuvre du lean appliqués aux centres vétérinaires
	Vérifier les systèmes de protection des données dans un centre vétérinaire
	Examiner la responsabilité civile dans l'exercice de l'activité des centres de santé vétérinaire
	Vérifier la gestion des achats, des dettes et des impayés dans le centre vétérinaire



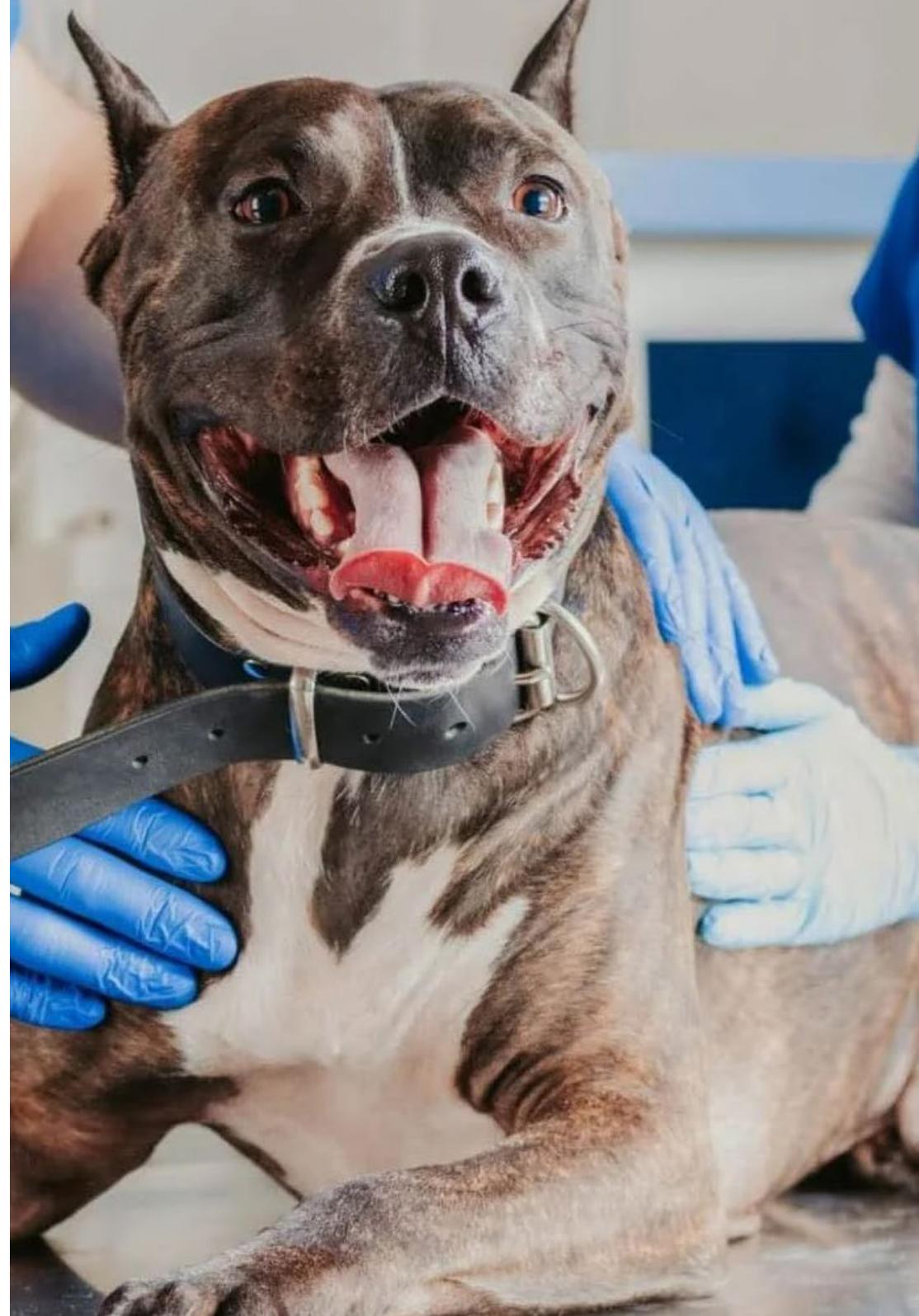
Inscrivez-vous à une institution qui peut vous offrir toutes ces possibilités, avec un programme académique innovant et une équipe humaine capable de vous accompagner au maximum"

Assurance responsabilité civile

La principale préoccupation de cette institution est de garantir la sécurité des stagiaires et des autres collaborateurs nécessaires aux processus de formation pratique dans l'entreprise. Parmi les mesures destinées à atteindre cet objectif figure la réponse à tout incident pouvant survenir au cours de la formation d'apprentissage.

Pour ce faire, cette université s'engage à souscrire une assurance Responsabilité Civile pour couvrir toute éventualité pouvant survenir pendant le séjour au centre de stage.

Cette police d'assurance couvrant la Responsabilité Civile des stagiaires doit être complète et doit être souscrite avant le début de la période de stage. Ainsi, le professionnel n'a pas à se préoccuper des imprévus et bénéficiera d'une couverture jusqu'à la fin du stage pratique dans le centre.



Conditions générales de la Formation pratique

Les conditions générales de la convention de stage pour le programme sont les suivantes:

1. TUTEUR : Pendant le Mastère Hybride, l'étudiant se verra attribuer deux tuteurs qui l'accompagneront tout au long du processus, en résolvant tous les doutes et toutes les questions qui peuvent se poser. D'une part, il y aura un tuteur professionnel appartenant au centre de placement qui aura pour mission de guider et de soutenir l'étudiant à tout moment. D'autre part, un tuteur académique sera également assigné à l'étudiant, et aura pour mission de coordonner et d'aider l'étudiant tout au long du processus, en résolvant ses doutes et en lui facilitant tout ce dont il peut avoir besoin. De cette manière, le professionnel sera accompagné à tout moment et pourra consulter les doutes qui pourraient surgir, tant sur le plan pratique que sur le plan académique.

2. DURÉE: le programme de formation pratique se déroulera sur trois semaines continues, réparties en journées de 8 heures, cinq jours par semaine. Les jours de présence et l'emploi du temps relèvent de la responsabilité du centre, qui en informe dûment et préalablement le professionnel, et suffisamment à l'avance pour faciliter son organisation.

3. ABSENCE: En cas de non présentation à la date de début du Mastère Hybride, l'étudiant perdra le droit au stage sans possibilité de remboursement ou de changement de dates. Une absence de plus de deux jours au stage, sans raison médicale justifiée, entraînera l'annulation du stage et, par conséquent, la résiliation automatique du contrat. Tout problème survenant au cours du séjour doit être signalé d'urgence au tuteur académique.

4. CERTIFICATION: Les étudiants qui achèvent avec succès le Mastère Hybride recevront un certificat accréditant le séjour pratique dans le centre en question.

5. RELATION DE TRAVAIL: le Mastère Hybride ne constituera en aucun cas une relation de travail de quelque nature que ce soit.

6. PRÉREQUIS : certains centres peuvent être amenés à exiger des références académiques pour suivre le Mastère Hybride. Dans ce cas, il sera nécessaire de le présenter au département de formations de TECH afin de confirmer l'affectation du centre choisi.

7. NON INCLUS: Le mastère Hybride n'inclut aucun autre élément non mentionné dans les présentes conditions. Par conséquent, il ne comprend pas l'hébergement, le transport vers la ville où le stage a lieu, les visas ou tout autre avantage non décrit.

Toutefois, les étudiants peuvent consulter leur tuteur académique en cas de doutes ou de recommandations à cet égard. Ce dernier lui fournira toutes les informations nécessaires pour faciliter les démarches.

08

Où suivre les Pratiques Cliniques ?

Dans sa volonté d'offrir une expérience unique aux étudiants dans le développement de leurs compétences, TECH leur offre la possibilité de mettre en pratique les connaissances théoriques acquises dans un centre vétérinaire où ils peuvent entreprendre cette formation pratique. De cette manière, vous vous spécialiserez aux côtés des meilleurs dans le MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires, en stimulant votre carrière vers le plus haut niveau de responsabilité dans une clinique vétérinaire. En outre, notre institution s'adapte aux besoins et aux préférences de l'étudiant, ce qui lui permet de choisir la destination qui lui convient le mieux.



“

Engagez-vous dans votre développement professionnel aux côtés de l'élite vétérinaire avec cette formation pratique en MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires"



Les étudiants peuvent suivre la partie pratique de ce Mastère Hybride dans les centres suivants :



Vétérinaire

Centro Veterinario Pozuelo Estación

Pays Espagne Ville Madrid

Adresse : C. Almansa, 7, 28224 Pozuelo de Alarcón, Madrid

Clinique vétérinaire spécialisée dans la santé dermique canine

Formations pratiques connexes :

- MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires



Vétérinaire

Clínica Veterinaria El Escorial

Pays Espagne Ville Madrid

Adresse : Avd. Felipe II N.º 1, Urb. Los Escoriales, 28280 – El Escorial

Clinique vétérinaire spécialisée en ophtalmologie, oncologie, chirurgie et traumatologie.

Formations pratiques connexes :

- MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires



Vétérinaire

Centro Veterinario La Caleta MiVet

Pays Espagne Ville Malaga

Adresse : Av. de Andalucía, 126, 29751 Caleta de Vélez, Málaga

Le Centre Veterinaire La Caleta est un centre de haut niveau spécialisé dans les soins généraux et intégraux.

Formations pratiques connexes :

- Dermatologie des Petits Animaux
- Urgences Vétérinaires pour Petits Animaux



Vétérinaire

Hospital Veterinario Málaga Este MiVet

Pays Espagne Ville Malaga

Adresse : Avenida Infanta Elena, 29740 Torre del Mar, Málaga

Le seul hôpital vétérinaire de la zone est de Malaga qui offre des soins d'urgence 24 heures sur 24.

Formations pratiques connexes :

- MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires
- Urgences Vétérinaires pour Petits Animaux



Vétérinaire

Hospital Veterinario Alberto Alcocer

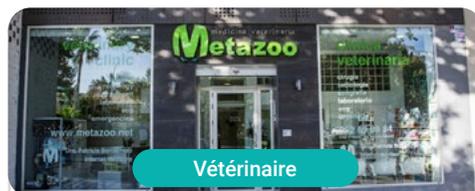
Pays Espagne Ville Madrid

Adresse : Av. de Alberto Alcocer, 45, 28016 Madrid

Hôpital vétérinaire général et ouvert 24 heures sur 24, situé dans le centre de Madrid.

Formations pratiques connexes :

- MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires
- Radiologie Vétérinaire de Petits Animaux



Vétérinaire

Metazoo

Pays Espagne Ville Malaga

Adresse : Avda. General Lopez Dominguez, esquina Severo Ochoa ,Edf Puerto Azul, portal, 2B, 29603 Marbella, Málaga

Clinique vétérinaire préventive et générale

Formations pratiques connexes :

- MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires



Vétérinaire

Clínica Veterinaria Rosa Luxemburgo

Pays Espagne Ville Madrid

Adresse : Calle Seis de Diciembre SN, Local 29, Madrid Aravaca

Centre de santé animale

Formations pratiques connexes :

- MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires
- Médecine Interne des Petits Animaux



Vétérinaire

Marcelle Natureza

Pays Espagne Ville Lugo

Adresse : Marcelle, 6, 27154 San Martin de Guillar, Lugo

Zoo spécialisé dans la conservation et le bien-être des animaux

Formations pratiques connexes :

Bien-être Animal
- Gestion de la Faune Sauvage



Vétérinaire

Clínica Veterinaria Don Bosco

Pays : Argentine
Ville : Buenos Aires

Adresse : Conquista de Desierto
662, Ezeiza, Bs. As

Clinique pour les spécialités générales et spécifiques de la médecine vétérinaire

- Formations pratiques connexes :**
- Anesthésiologie Vétérinaire
 - Urgences Vétérinaires pour Petits Animaux



Vétérinaire

Veterinaria SUMMA

Pays : Argentine
Ville : Cordoue

Adresse : José Roque Funes 1660
Córdoba Capital

Centre vétérinaire très complexe et distribution de produits

- Formations pratiques connexes :**
- MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires
 - Chirurgie vétérinaire des petits animaux



Hospital Veterinario Reynoso

Pays Ville
Mexique Mexique

Adresse : Guillermo roja No.201 Col. Federal
Toluca Edomex

Hôpital vétérinaire hautement spécialisé

Formations pratiques connexes :

- Anesthésiologie Vétérinaire
- MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires



Neuropets Veterinaria

Pays Ville
Mexique Mexico

Adresse : Laguna Tamiahua #61, Anáhuac
I Secc, Miguel Hidalgo, 11320 Del. Miguel
Hidalgo, CDMX

Groupe de médecins vétérinaires ayant plus de
10 ans d'expérience en médecine vétérinaire
spécialisée.

Formations pratiques connexes :

- MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires
- Kinésithérapie et Rééducation des Petits Animaux





Vétérinaire

Clínica Raza

Pays	Ville
Colombie	Bogotá, Distrito Capital

Adresse : Av. la esperanza 81-38
Bogotá, Colombia

Centre spécialisé dans les soins vétérinaires cliniques

Formations pratiques connexes :

- MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires
- Chirurgie Vétérinaire des Petits Animaux



Boostez votre carrière professionnelle grâce à un enseignement holistique, qui vous permet de progresser à la fois sur le plan théorique et pratique"

09

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: **Le Relearning**.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le **New England Journal of Medicine**.





“

Découvrez le Relearning, un système qui abandonne l'apprentissage linéaire conventionnel pour vous emmener à travers des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui s'est avérée extrêmement efficace, en particulier dans les matières qui nécessitent une mémorisation"

À TECH, nous utilisons la méthode des cas

Face à une situation donnée, que doit faire un professionnel? Tout au long du programme, vous serez confronté à de multiples cas cliniques simulés, basés sur des patients réels, dans lesquels vous devrez enquêter, établir des hypothèses et, enfin, résoudre la situation. Il existe de nombreuses preuves scientifiques de l'efficacité de cette méthode. Les spécialistes apprennent mieux, plus rapidement et plus durablement dans le temps.

Avec TECH, vous ferez l'expérience d'une méthode d'apprentissage qui révolutionne les fondements des universités traditionnelles du monde entier.



Selon le Dr Gérvas, le cas clinique est la présentation commentée d'un patient, ou d'un groupe de patients, qui devient un "cas", un exemple ou un modèle illustrant une composante clinique particulière, soit en raison de son pouvoir pédagogique, soit en raison de sa singularité ou de sa rareté. Il est essentiel que le cas soit ancré dans la vie professionnelle actuelle, en essayant de recréer les conditions réelles de la pratique professionnelle vétérinaire.

“

Saviez-vous que cette méthode a été développée en 1912 à Harvard pour les étudiants en Droit? La méthode des cas consiste à présenter aux apprenants des situations réelles complexes pour qu'ils s'entraînent à prendre des décisions et pour qu'ils soient capables de justifier la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme une méthode d'enseignement standard à Harvard"

L'efficacité de la méthode est justifiée par quatre acquis fondamentaux:

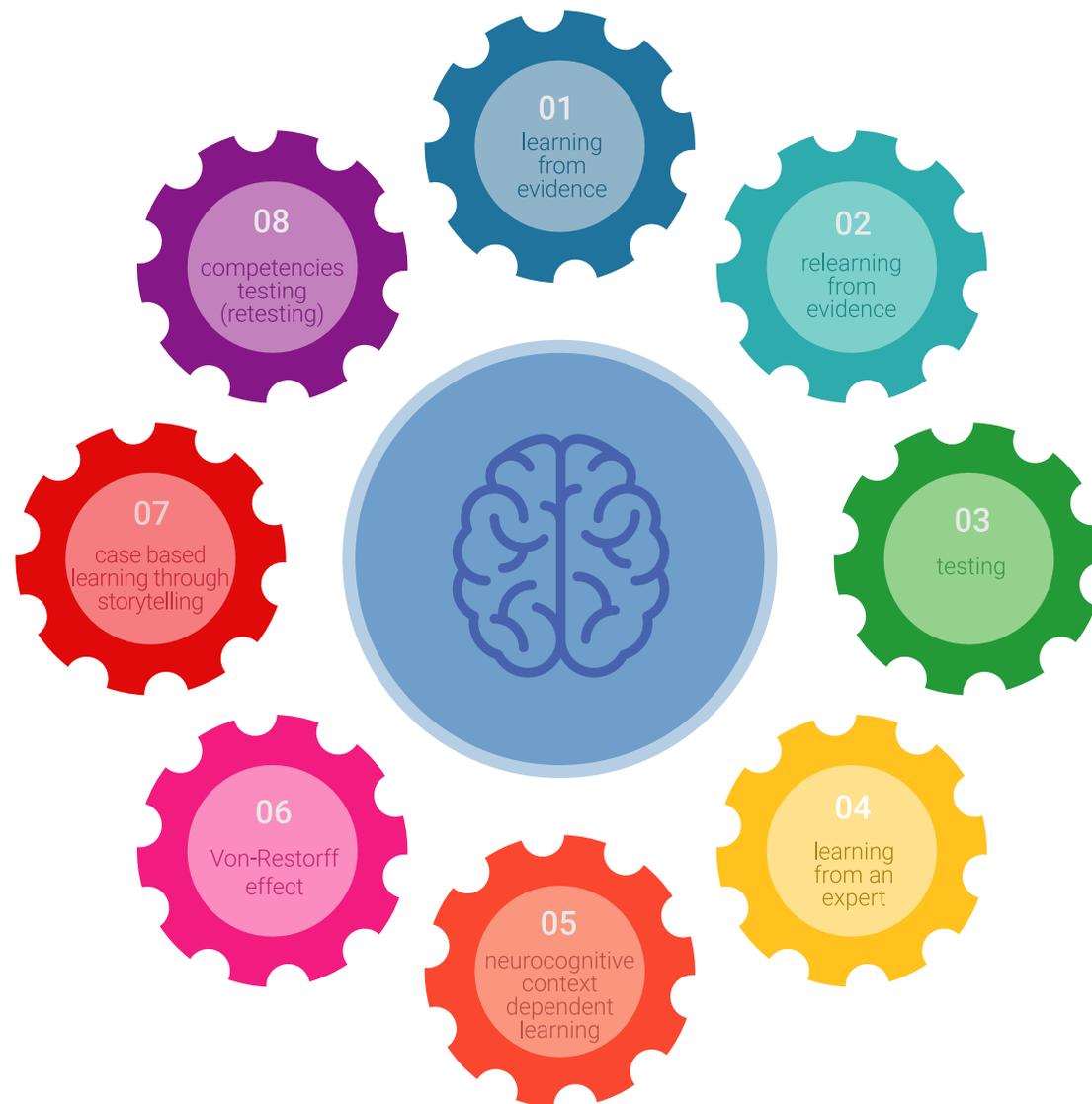
1. Les vétérinaires qui suivent cette méthode parviennent non seulement à assimiler les concepts, mais aussi à développer leur capacité mentale au moyen d'exercices pour évaluer des situations réelles et appliquer leurs connaissances.
2. L'apprentissage est solidement traduit en compétences pratiques ce qui permet à l'étudiant de mieux s'intégrer dans le monde réel.
3. Grâce à l'utilisation de situations issues de la réalité, on obtient une assimilation plus simple et plus efficace des idées et des concepts.
4. Le sentiment d'efficacité de l'effort investi devient un stimulus très important pour les vétérinaire, qui se traduit par un plus grand intérêt pour l'apprentissage et une augmentation du temps consacré au travail sur le cours.



Relearning Methodology

TECH renforce l'utilisation de la méthode des cas avec la meilleure méthodologie d'enseignement 100% en ligne du moment: Relearning.

Cette université est la première au monde à combiner des études de cas cliniques avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, combinant un minimum de 8 éléments différents dans chaque leçon, ce qui constitue une véritable révolution par rapport à la simple étude et analyse de cas.



Le vétérinaire apprendra par le biais de cas réels et de la résolution de situations complexes dans des environnements d'apprentissage simulés. Ces simulations sont développées à l'aide de logiciels de pointe pour faciliter l'apprentissage par immersion.

Selon les indicateurs de qualité de la meilleure université en ligne du monde hispanophone (Columbia University). La méthode Relearning, à la pointe de la pédagogie mondiale, a réussi à améliorer le niveau de satisfaction globale des professionnels finalisant leurs études.

Cette méthodologie a permis de former plus de 65.000 vétérinaires avec un succès sans précédent dans toutes les spécialités cliniques, quelle que soit la charge chirurgicale. Notre méthodologie d'enseignement est développée dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

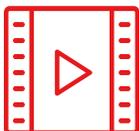
Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre formation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant des opinions: une équation directe vers le succès.

Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire mais il se déroule en spirale (nous apprenons, désapprenons, oublions et réapprenons). Par conséquent, ils combinent chacun de ces éléments de manière concentrique.

Selon les normes internationales les plus élevées, la note globale de notre système d'apprentissage est de 8,01.



Ce programme offre le meilleur matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseignent les cours. Ils ont été conçus en exclusivité pour la formation afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, élaboré avec les dernières techniques afin d'offrir des éléments de haute qualité dans chacun des supports qui sont mis à la disposition de l'apprenant.



Les dernières techniques et procédures en vidéo

À TECH, nous vous rapprochons des dernières techniques, des dernières avancées pédagogiques et de l'avant-garde des techniques et procédures vétérinaires actuelles. Tout cela, à la première personne, expliqué et détaillé rigoureusement pour atteindre une compréhension complète et une assimilation optimale. Et surtout, vous pouvez les regarder autant de fois que vous le souhaitez.



Résumés interactifs

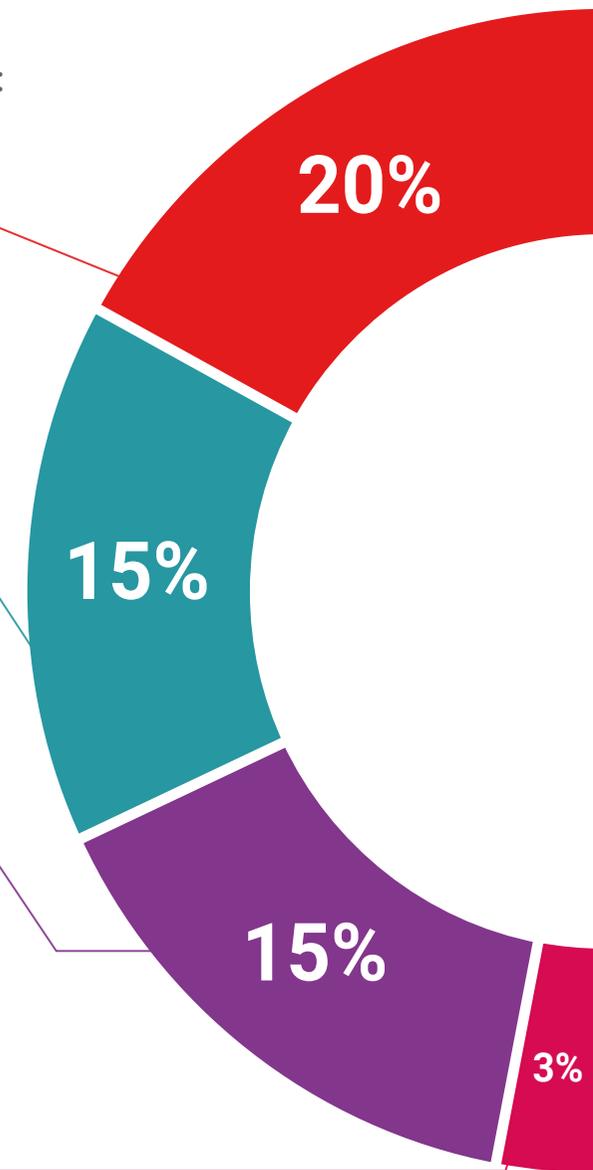
Nous présentons les contenus de manière attrayante et dynamique dans des dossiers multimédias comprenant des fichiers audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de consolider les connaissances.

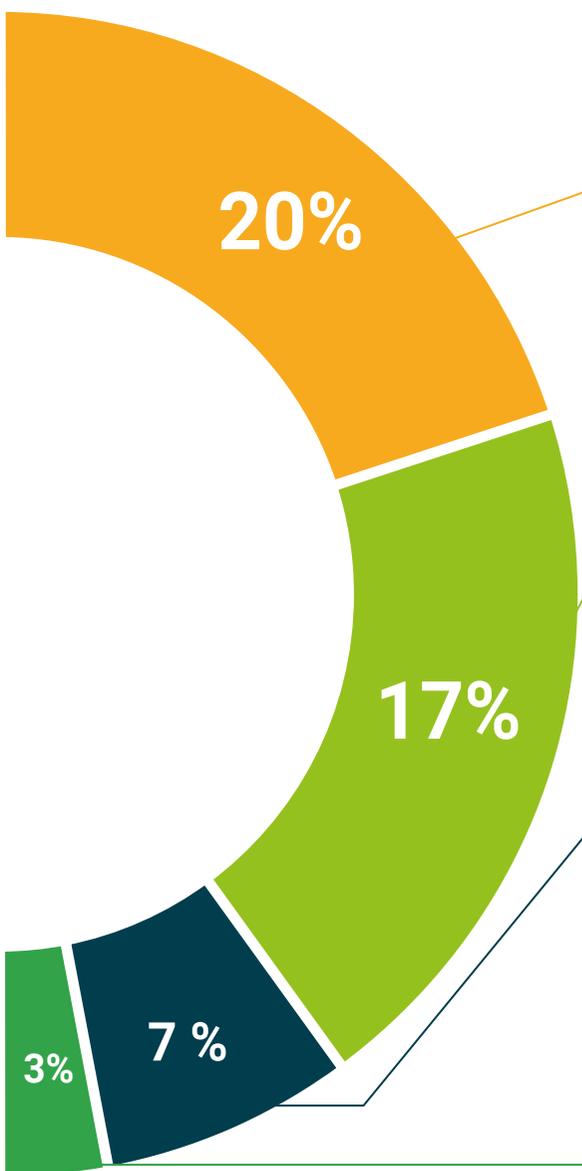
Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Bibliographie complémentaire

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Études de cas dirigées par des experts

Un apprentissage efficace doit nécessairement être contextuel. Pour cette raison, TECH présente le développement de cas réels dans lesquels l'expert guidera l'étudiant à travers le développement de la prise en charge et la résolution de différentes situations: une manière claire et directe d'atteindre le plus haut degré de compréhension.



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont périodiquement évaluées et réévaluées tout au long du programme, par le biais d'activités et d'exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



Cours magistraux

Il existe des preuves scientifiques de l'utilité de l'observation par un tiers expert. La méthode "Learning from an Expert" renforce les connaissances et la mémoire, et donne confiance dans les futures décisions difficiles.



Guides d'action rapide

À TECH nous vous proposons les contenus les plus pertinents du cours sous forme de feuilles de travail ou de guides d'action rapide. Un moyen synthétique, pratique et efficace pour vous permettre de progresser dans votre apprentissage.



10 Diplôme

Le diplôme de Mastère Hybride en MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires Économique garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et actualisée, l'accès à un diplôme de Mastère Hybride délivré par TECH Université Technologique.



“

Terminez ce programme avec succès et obtenez votre diplôme universitaire sans avoir à vous déplacer ou à remplir des formalités administratives"

Ce **Mastère Hybride en MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires Économique** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actuel du marché.

Après avoir réussi les évaluations, l'étudiant recevra par courrier postal avec accusé de réception le diplôme de **Mastère Hybride**, qui accréditera la réussite des évaluations et l'acquisition des compétences du programme.

En complément du diplôme, vous pourrez obtenir un certificat de qualification, ainsi qu'une attestation du contenu du programme. Pour ce faire, vous devrez contacter votre conseiller académique, qui vous fournira toutes les informations nécessaires.

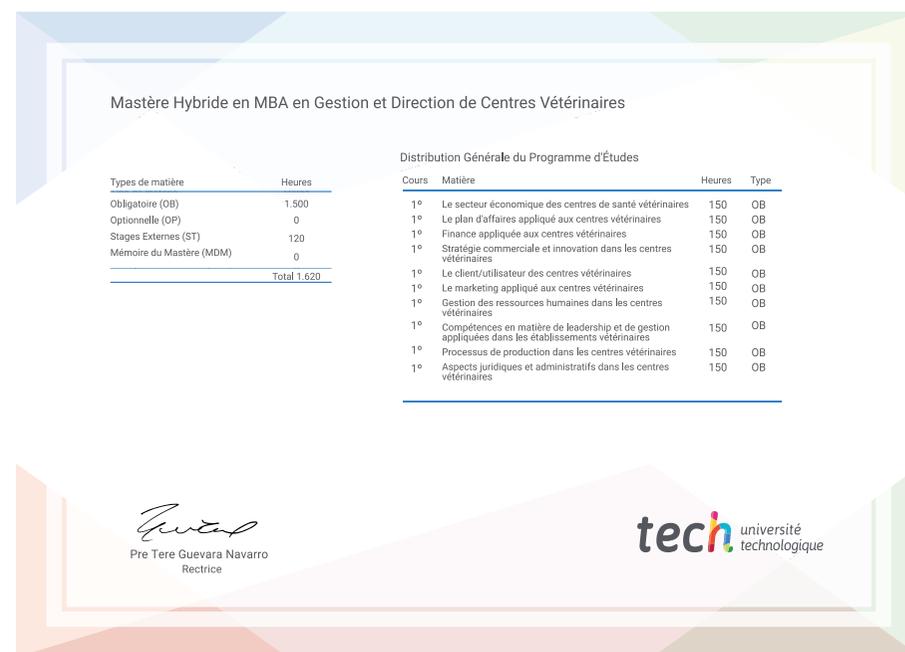
Diplôme : **Mastère Hybride en MBA en Gestion et Direction de Centres Vétérinaires**

Modalité : **Hybride (En ligne + Pratiques Cliniques)**

Durée : **12 mois**

Diplôme : **TECH Université Technologique**

Heures de cours : **1.620 h.**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.

future
santé confiance personnes
éducation information tuteurs
garantie accréditation enseignement
institutions technologie apprentissage
communauté engagement
service personnalisé innovation
connaissance présent qualité
en ligne format
développement institutions
classe virtuelle langu



Mastère Hybride

MBA en Gestion et Direction
de Centres Vétérinaires

Modalité : Hybride (En ligne + Pratiques Cliniques)

Durée : 12 mois

Diplôme : TECH Université Technologique

Heures de cours : 1.620 h.

Mastère Hybride

MBA en Gestion et Direction
de Centres Vétérinaires

