

# Curso

## Plano de Negócios para Clínicas Veterinárias



ny .....  
ly Description .....  
rvice.....  
n .....  
nd Organization .....  
ncial Statement .....  
ses and C.....



## Curso

### Plano de Negócios para Clínicas Veterinárias

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Créditos: 6 ECTS
- » Horário: ao seu próprio ritmo
- » Exames: online

Acesso ao site: [www.techtute.com/pt/medicina-veterinaria/curso/plano-negocios-clinicas-veterinarias](http://www.techtute.com/pt/medicina-veterinaria/curso/plano-negocios-clinicas-veterinarias)

# Índice

01

Apresentação

---

*pág. 4*

02

Objetivos

---

*pág. 8*

03

Direção do curso

---

*pág. 12*

04

Estrutura e conteúdo

---

*pág. 18*

05

Metodologia

---

*pág. 22*

06

Certificação

---

*pág. 30*

# 01

# Apresentação

As clínicas veterinárias são PMEs que precisam de conhecer claramente os seus objetivos a curto, médio e longo prazo para os alcançar. Para isso, é necessário dispor de um plano no qual se determinem os passos estratégicos a seguir. Neste Curso, a TECH oferece aos profissionais a oportunidade de conhecer em profundidade como devem ser realizados os planos de negócios para alcançar o sucesso profissional.





“

*Oferecemos-lhe a capacitação mais completa do mercado para que possa elevar a gestão empresarial do seu centro veterinário ao mesmo nível que a prática clínica e de saúde, oferecendo aos seus clientes a mais alta qualidade em ambos os serviços”*

Todas as clínicas veterinárias, enquanto pequenas ou médias empresas, necessitam de elaborar um documento escrito anual que defina o que pretendem alcançar, o que fazer para o conseguir e como o fazer. Este importante documento anual é designado por plano de negócios e constitui o plano estratégico da empresa para o ano seguinte.

Este documento que deve ser elaborado pela direção ou administração da clínica veterinária, por si só ou com a ajuda de um consultor especializado, e deve incluir metodologicamente uma série de secções que devem ser identificadas, analisadas e avaliadas para estabelecer onde a empresa se encontra atualmente e para onde quer ir.

Trata-se de um documento que deve ser redigido, revisto e acordado com o pessoal clínico relevante para garantir o seu envolvimento e compromisso. É também importante que o pessoal esteja ciente do mesmo e que possa efetuar alterações à medida que as circunstâncias mudam.

Este Curso desenvolve a metodologia especializada para o realizar, de forma prática e eficiente. De tal forma que o profissional responsável pela clínica veterinária está capacitado para levar a cabo o seu próprio plano de negócios, alcançando os objetivos empresariais que se propõe.

Atualmente, um dos problemas que condiciona a formação contínua de pós-graduação é a sua conciliação com a vida profissional e pessoal. As exigências profissionais atuais dificultam a oferta de uma capacitação presencial especializada e de qualidade, pelo que o formato online permitirá aos estudantes conciliar esta capacitação especializada com a sua prática profissional quotidiana, sem perder a ligação com a educação e a capacitação.

Este **Curso de Plano de Negócios para Clínicas Veterinárias** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado. As suas principais características são:

- O desenvolvimento de casos práticos apresentados por especialistas em clínicas veterinárias
- Os conteúdos gráficos, esquemáticos e predominantemente práticos com que está concebido fornecem informações científicas e práticas sobre as disciplinas que são essenciais para a prática profissional
- As novidades sobre planos de negócios para clínicas veterinárias
- Os exercícios práticos onde o processo de autoavaliação pode ser efetuado a fim de melhorar a aprendizagem
- O seu foco especial em metodologias inovadoras em gestão de clínicas veterinárias
- As aulas teóricas, perguntas ao especialista, fóruns de discussão sobre temas controversos e atividades de reflexão individual
- A disponibilidade de acesso aos conteúdos a partir de qualquer dispositivo fixo ou portátil com ligação à Internet



*Mergulhe nesta capacitação de alta qualidade educativa, que lhe permitirá enfrentar os desafios futuros da gestão de clínicas veterinárias"*

“

*Este Curso é o melhor investimento que pode fazer ao selecionar uma capacitação de atualização para atualizar os seus conhecimentos em Plano de Negócios para Clínicas Veterinárias”*

O seu corpo docente inclui profissionais da área da gestão e direção de clínicas veterinárias, que contribuem com a sua experiência profissional para esta capacitação, bem como especialistas reconhecidos de empresas líderes e universidades de prestígio.

O seu conteúdo multimédia, desenvolvido com a mais recente tecnologia educativa, irá permitir que o profissional tenha acesso a uma aprendizagem situada e contextual, isto é, um ambiente de simulação que proporcionará uma educação imersiva, programada para praticar em situações reais.

A conceção desta capacitação centra-se na Aprendizagem Baseada em Problemas, através da qual o especialista terá de tentar resolver as diferentes situações de prática profissional que surgem ao longo do Curso. Para isso, o profissional contará com a ajuda de um sistema inovador de vídeo interativo realizado por especialistas de renome e com ampla experiência em Plano de Negócios para Clínicas Veterinárias.

*Esta capacitação conta com o melhor material didático, o que lhe permitirá realizar um estudo contextual que facilitará a aprendizagem.*

*Este Curso 100% online permitir-lhe-á conciliar os seus estudos com a sua profissão, enquanto aumenta os seus conhecimentos neste campo.*



02

# Objetivos

O Curso de Plano de Negócios para Clínicas Veterinárias visa facilitar o desempenho do profissional dedicado à Medicina Veterinária com os avanços mais inovadores do setor.



“

*O nosso objetivo é alcançar a excelência acadêmica e ajudá-lo a alcançar o sucesso profissional”*



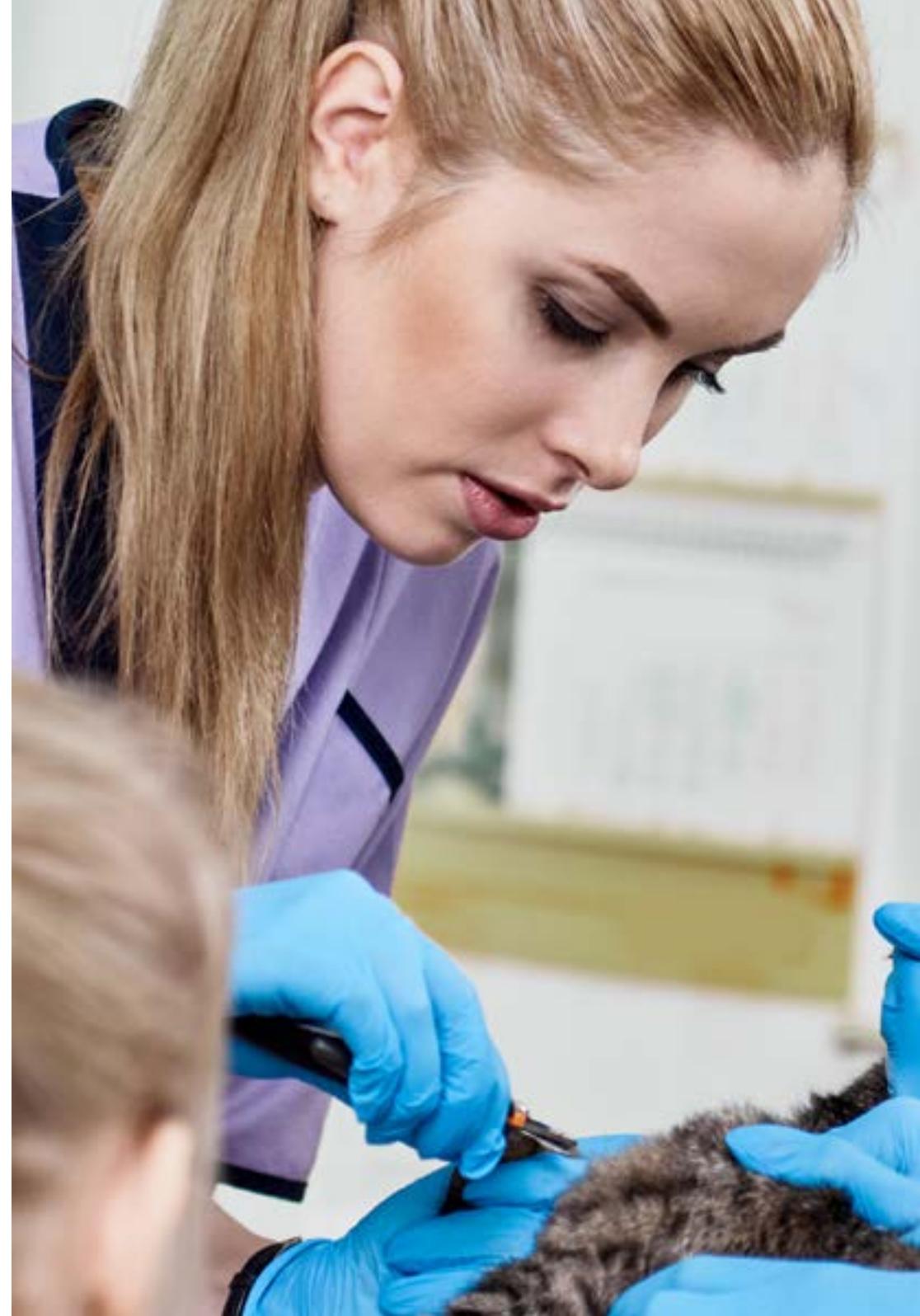
## Objetivos gerais

---

- Estabelecer uma metodologia para a elaboração de um plano anual de negócios
- Identificar e analisar as diferentes secções
- Analisar as fontes de dados e informações necessárias para completar documentos relevantes
- Gerar conhecimento especializado para que o(s) proprietário(s) de um centro veterinário possa(m) produzir este documento escrito por conta própria
- Assimilar que se trata de um documento dinâmico que nos deve acompanhar ao longo do ano

“

*Dê um impulso à sua carreira com este Curso abrangente”*





## Objetivos específicos

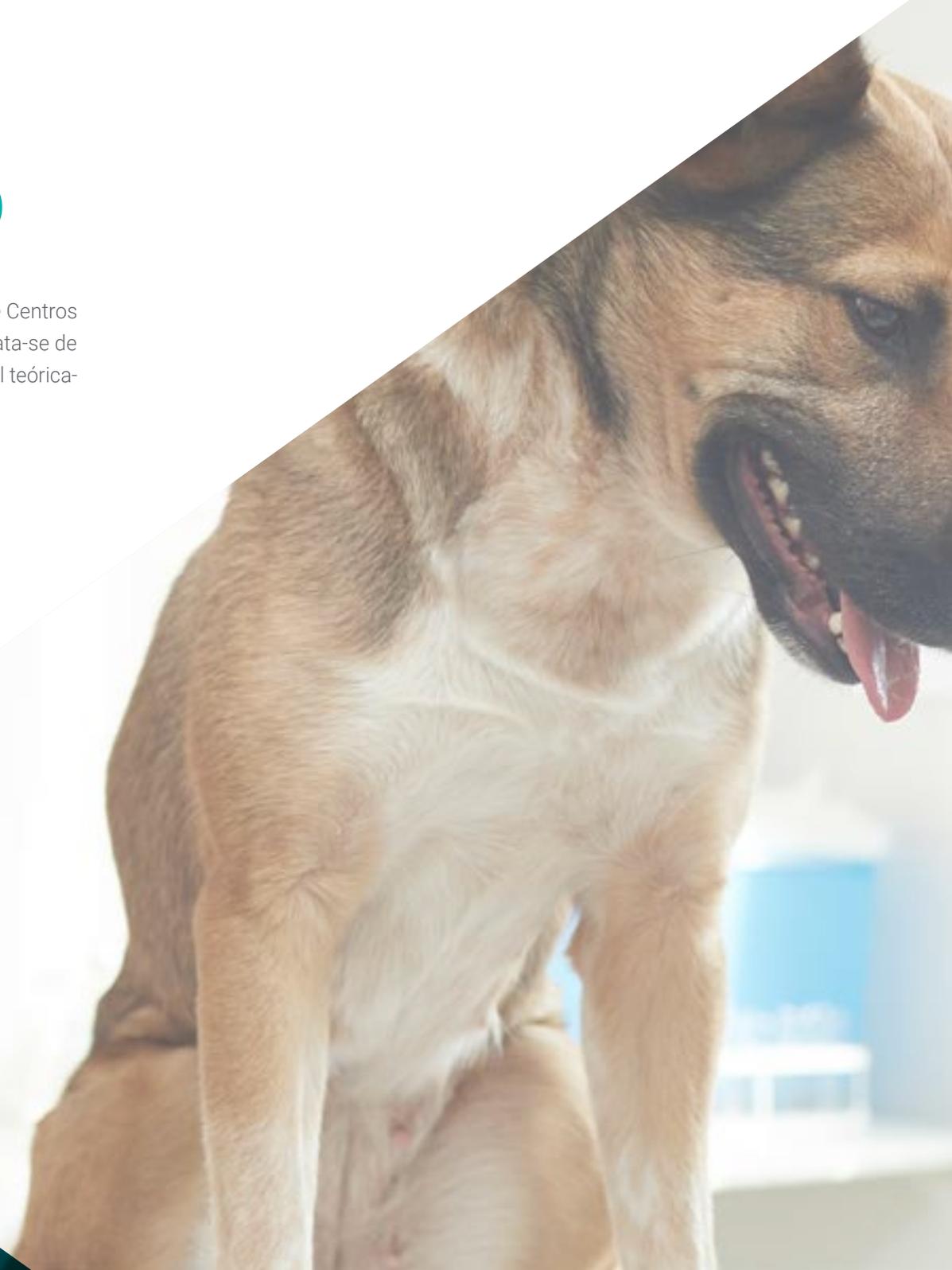
---

- ♦ Refletir sobre a necessidade e a obrigação de elaborar um documento deste tipo
- ♦ Desenvolver, de forma lógica e fundamentada, cada uma destas partes
- ♦ Propor uma metodologia para a realização de análises ambientais e análises competitivas externas
- ♦ Ser capaz de realizar uma análise SWOT e a sua correspondente análise CAME
- ♦ Estabelecer uma metodologia para a definição dos objetivos SMART
- ♦ Examinar uma metodologia para definir a estratégia e para traduzir cada estratégia em pelo menos uma ação específica
- ♦ Programar ações com base na prioridade relacionada com os negócios
- ♦ Refletir sobre a necessidade de monitorização periódica do plano de negócios
- ♦ Estabelecer uma metodologia prática para o controlo e monitorização do plano de negócios
- ♦ Analisar as condições nas quais um plano de contingência precisa de ser elaborado e a forma de o fazer
- ♦ Examinar alguns modelos para ajudar na entrada de dados e na preparação do plano de negócios

# 03

## Direção do curso

O corpo docente do Curso inclui especialistas de renome em Gestão e Direção de Centros Veterinários, que trazem a sua experiência profissional para esta capacitação. Trata-se de profissionais de renome mundial de diferentes países com experiência profissional teórica-prática comprovada.



“

*Temos a melhor equipa docente, com anos de experiência e determinada a transmitir todos os seus conhecimentos sobre este setor”*

## Direção



### Dr. Enrique Barreneche Martínez

- Diretor da consultora VetsPower.com, uma empresa de consultoria empresarial dedicada exclusivamente a Centros de Saúde Veterinários para animais de estimação
- Vice-presidente da associação patronal provincial do setor veterinário de Alicante, AEVA, e tesoureiro da Confederação de Associações Patronais do Setor Veterinário de Espanha (CEVE)
- Cofundador do Grupo de Trabalho de Gestão e Administração, AVEPA, (GGA)
- Fundador e proprietário, Centro Veterinário *Amic* em Alicante
- Licenciatura em Medicina Veterinária, Universidade Complutense de Madrid
- Autor dos livros: “¿Quién se ha llevado mi centro veterinario?” y “¿Ya encontré mi centro veterinario!”
- Orador em diversos cursos e workshops sobre gestão empresarial de clínicas veterinárias, tanto presenciais como à distância (online), tanto em Espanha como no estrangeiro

## Professores

### Dr. Miguel Albuxech Martínez

- ◆ Diretor, Hospital Veterinário AniCura Valencia Sur
- ◆ Consultor Freelance na gestão de clínicas veterinárias
- ◆ Consultoria Integral, Grupo Audit, Deloitte & Touche ou Sealco Consultores
- ◆ Licenciatura em Administração e Direção de Empresas (ADE) pela Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais, Universidade de Valência
- ◆ Mestrado em Gestão de Recursos Humanos, ADEIT (Fundação Universidade-Empresa)

### Sr. José Vilches Sáez

- ◆ Gestor na Formación Profesional Duna, SL
- ◆ Responsável de projeto - CursoACV.com
- ◆ Responsável pela plataforma de formação - Cursoveterinaria.es
- ◆ Responsável de projeto - Duna Formación
- ◆ Responsável de vendas - Gesvilsa
- ◆ Community Manager
- ◆ Gestão de secretariado - AGESVET
- ◆ Responsável de vendas em Espanha - ProvetCloud
- ◆ Responsável técnico de vendas - Guerrero Covas

### Dr. Carlos Muñoz Sevilla

- ◆ Membro da AGESVET desde a sua fundação
- ◆ Licenciatura em Medicina Veterinária, Universidade Complutense de Madrid
- ◆ MBA, Universidade Jaime I-(UJI)
- ◆ Professor de disciplinas de Anestesiologia e Gestão de Clínica Veterinária, Universidade Cardenal Herrera CEU
- ◆ Participante no desenvolvimento e formação do Módulo de Recursos Humanos, AGESVET

### Dr. Abel Martín González

- ◆ Membro da Comissão Digital, CEOE (Confederação das Organizações Empresariais Espanholas)
- ◆ Licenciatura em Medicina Veterinária, Universidade Complutense de Madrid
- ◆ Professor colaborador com a Junta de Comunidades de Castilla La Mancha em cursos sobre Gestão de Explorações Pecuárias
- ◆ Perito INCUAL na elaboração da qualificação profissional de Assistência e ajuda sanitária para a gestão dos animais de criação
- ◆ Veterinário em prática clínica gratuita de explorações pecuárias, como diretor técnico das mesmas, de bovinos, ovinos, equinos e suínos
- ◆ Diretor Técnico de ADSGs em Castilla La Mancha, Espanha: ADSG Bovino Castillo de Bayuela, ADSG Bovino La Jara, ADSG Extensivo Belvis, ADSG Bovino Los Navalmorales, ADSG Porcino La Jara
- ◆ Diretor Técnico da Marca de Qualidade da Carne Sierra de San Vicente
- ◆ Diretor do Centro Veterinário Talavera e da Clínica Veterinária Veco em Talavera de la Reina, Toledo
- ◆ Diretor do Hospital Veterinário de Talavera
- ◆ Membro fundador, CEVE (Confederação Espanhola de Empresas Veterinárias) Membro da Comissão de Saúde e da Comissão Digital do CEVE
- ◆ Membro fundador, CEVE-CLM (Confederação Empresarial Veterinária de Castilla-La Mancha)
- ◆ Membro de várias associações profissionais nacionais e internacionais tais como AVEPA, ANEMBE, SEOC e AVETO

### **Dr. José Luis Villaluenga**

- ♦ Sócio Fundador da empresa Rentabilidad Veterinaria, SL.
- ♦ Licenciatura em Ciências Biológicas, Universidade Complutense de Madrid
- ♦ Mestrado em Marketing Digital, EAE e Universidade de Barcelona (2016)
- ♦ Mestrado em Direção e Gestão de Recursos Humanos, EAE e Universidade de Barcelona
- ♦ Professor na área de "Atendimento ao Cliente", FORVET, Centro de Formação Veterinária de Auxiliares Técnicos Veterinários, em Madrid, Espanha
- ♦ Professor do Mestrado em Medicina Desportiva Equina, Universidade de Córdoba, em Espanha
- ♦ Professor do Mestrado Próprio em Fisioterapia e Reabilitação de Animais de Pequeno Porte: Cães e Gatos, área: Gestão empresarial de um centro de reabilitação de animais de pequeno porte
- ♦ Professor Associado na Faculdade de Medicina Veterinária, Universidade Alfonso X El Sabio, em Madrid

### **Dra. María José Navarro Ferrer**

- ♦ Formadora e workshops para empresas e organizações privadas
- ♦ Licenciatura em Psicologia, Universidade de Valência (UV)
- ♦ Mestrado em Psicologia Clínica, CTMC Valência
- ♦ Pós-graduação em Gerontologia Social, Universidade de Valência
- ♦ Pós-graduação em Mindfulness e Psicoterapias, IL3 UB
- ♦ Professora na Coleção de Atividades para Serviços Locais de Emprego: Pessoas e Empresas de Barcelona

### **Dra. Delia Saleno**

- ♦ Membro do Conselho de Administração da CEOE
- ♦ Licenciatura em Medicina Veterinária, Universidade de Ciências Agrárias e Medicina Veterinária, em Cluj-Napoca, Roménia
- ♦ Licenciatura em Estudos Avançados em Clínica de Animais de Pequeno Porte
- ♦ Curso para empreendedores, EOI, em Palma de Maiorca, Espanha
- ♦ Curso de qualificação como avaliador em procedimentos de acreditação de competências profissionais através da experiência de trabalho na família profissional da agricultura
- ♦ Investigadora de Pré-doutoramento no Departamento de Reprodução Animal, Faculdade de Medicina Veterinária, em Cluj-Napoca, Roménia
- ♦ Investigadora de Pré-doutoramento no Departamento de Genética, Universidade de Córdoba
- ♦ Desenvolveu a sua atividade clínica em Medicina canina e felina, inicialmente no Hospital Veterinário Universitário de Cluj-Napoca e mais tarde em várias clínicas e hospitais em Espanha
- ♦ É membro fundador da Empresaris Veterinaris de les Illes Balears (EMVETIB) e da Confederação Empresarial Veterinária Espanhola (CEVE) Exerce a presidência da EMVETIB
- ♦ Representante do setor veterinário em diferentes fóruns económicos nacionais e internacionais, e nos observatórios setoriais e grupos de trabalho do Ministério da Educação, do Ministério do Trabalho e do Ministério da Agricultura



#### **Dr. Sebastià Rotger Campins**

- ◆ Presidente do Comité Nacional de Negociação do Acordo Coletivo de Centros e Serviços de Saúde Veterinária
- ◆ Engenheiro Superior em Telecomunicações
- ◆ Licenciatura em Transportes Náuticos e Marítimos
- ◆ Capitão da Marinha Mercante
- ◆ Instrutor de Mergulho Profissional
- ◆ Secretário da Confederação Espanhola de Negócios Veterinários (CEVE)
- ◆ Responsável pelo Departamento do Trabalho, Organização e Formação, CEVE
- ◆ Secretário, Empresaris Veterinaris de les Illes Balears EMVETIB
- ◆ Presidente da Comissão de Serviços da Confederação das Associações Empresariais das Ilhas Baleares CAEB (Confederação das Associações Empresariais das Ilhas Baleares)
- ◆ Membro do Comité Executivo, CAEB
- ◆ Gerente da clínica veterinária Veterinari Son Dureta SLP

#### **Sra. Nuria Tabares**

- ◆ Diretora Técnica, Clínica Veterinária Terra San Fernando
- ◆ Consultoria e Coaching Profissional e Executivo na Coaching Ability, em Espanha e na América Latina
- ◆ Professora Associada na Faculdade de Economia e Gestão, Universidade Autònoma de Barcelona)
- ◆ Professora do Mestrado Dual Citius, UAB

# 04

## Estrutura e conteúdo

A estrutura do conteúdo foi concebida pelos melhores profissionais do setor da gestão e direção de clínicas veterinárias, com vasta experiência e reconhecido prestígio na profissão, apoiada pelo volume de casos revistos e estudados, e com um amplo domínio das novas tecnologias.

# BUSIN



35 x 35 PX



45 x 45 PX



72 x 72 PX



120 x 120 PX

The background of the slide features a stylized graphic of a business plan. It includes the words "BUSINESS PLAN" in large, blue, sans-serif capital letters on a light blue grid background. Below the text, there is a partial view of a pie chart with a blue and purple striped slice, and a pink rectangular element. The entire graphic is partially obscured by a large teal and white diagonal split that runs from the top right to the bottom left.

BUSINESS PLAN

“

*Dispomos do conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado. Procuramos a excelência e queremos que a alcance também”*

## Módulo 1. O plano de negócios aplicado às clínicas veterinárias

- 1.1. O plano de negócios aplicado às clínicas veterinárias
  - 1.1.1. Planeamento e controlo: os dois lados da mesma moeda
  - 1.1.2. Porquê e para quê ter um plano?
  - 1.1.3. Quem deve fazê-lo?
  - 1.1.4. Quando fazê-lo?
  - 1.1.5. Como fazê-lo?
  - 1.1.6. Tem de ser por escrito?
  - 1.1.7. Questões a serem respondidas
  - 1.1.8. Secções do plano de negócios
- 1.2. Análise externa I: o ambiente das clínicas veterinárias
  - 1.2.1. O que deve conter?
  - 1.2.2. Meio político
  - 1.2.3. Meio económico
  - 1.2.4. Meio social
  - 1.2.5. Meio tecnológico
  - 1.2.6. Meio económico
  - 1.2.7. Meio jurídico
- 1.3. Análise externa II: ambiente competitivo aplicado ao setor das clínicas veterinárias
  - 1.3.1. Clientes
  - 1.3.2. Concorrência
  - 1.3.3. Fornecedores
  - 1.3.4. Outros
- 1.4. Análise interna de um centro veterinário
  - 1.4.1. Instalações e equipamentos
  - 1.4.2. Pessoal
  - 1.4.3. Receitas/despesas
  - 1.4.4. Clientes
  - 1.4.5. Preços
  - 1.4.6. Serviços
  - 1.4.7. Comunicação com os clientes
  - 1.4.8. Formação
  - 1.4.9. Fornecedores
  - 1.4.10. Concorrência
- 1.5. Análise DAFO e CAME aplicadas às clínicas veterinárias
  - 1.5.1. Pontos fracos
  - 1.5.2. Pontos fortes
  - 1.5.3. Ameaças
  - 1.5.4. Oportunidades
  - 1.5.5. Corrigir
  - 1.5.6. Enfrentar
  - 1.5.7. Manter
  - 1.5.8. Explorar
- 1.6. Objetivos das clínicas veterinárias enquanto empresas
  - 1.6.1. O que são?
  - 1.6.2. Características: SMART
  - 1.6.3. Tipos
- 1.7. Estratégias empresariais nas clínicas veterinárias
  - 1.7.1. Os 7 Ps do Marketing de serviços
  - 1.7.2. Produto-Serviço
  - 1.7.3. Preço
  - 1.7.4. Distribuição
  - 1.7.5. Comunicação
  - 1.7.6. Pessoas
  - 1.7.7. Procedimentos
  - 1.7.8. Testes
- 1.8. Plano de ação para a estratégia de um centro veterinário
  - 1.8.1. Em que consiste?
  - 1.8.2. Como desenvolver uma estratégia
  - 1.8.3. O que deve ser tido em conta em cada ação
  - 1.8.4. Priorização das ações com base na relevância do negócio
  - 1.8.5. Calendarização



- 1.9. Plano de controlo e plano de negócios de um centro veterinário
  - 1.9.1. Planeamento e controlo
  - 1.9.2. Em que consiste e qual a sua necessidade?
  - 1.9.3. Quem e como controlar?
  - 1.9.4. Controlo baseado em indicadores
  - 1.9.5. Tomada de decisões
- 1.10. Plano de contingência aplicado ao plano de negócios de um centro veterinário
  - 1.10.1. O que é e para que serve?
  - 1.10.2. Como fazê-lo?
  - 1.10.3. Como usá-lo?

“

*Esta capacitação permitir-lhe-á progredir na sua carreira profissional de forma confortável”*

05

# Metodologia

Este programa de capacitação oferece uma forma diferente de aprendizagem. A nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas escolas médicas mais prestigiadas do mundo e tem sido considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações, tais como a *New England Journal of Medicine*.



“

*Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para o levar através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que provou ser extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”*

## Na TECH utilizamos o Método de Caso

Numa dada situação, o que deve fazer um profissional? Ao longo do programa, será confrontado com múltiplos casos clínicos simulados baseados em pacientes reais, nos quais terá de investigar, estabelecer hipóteses e, finalmente, resolver a situação. Há abundantes provas científicas sobre a eficácia do método. Os especialistas aprendem melhor, mais depressa e de forma mais sustentável ao longo do tempo.

*Com a TECH pode experimentar uma forma de aprendizagem que abala as fundações das universidades tradicionais de todo o mundo"*



Segundo o Dr. Gérvas, o caso clínico é a apresentação anotada de um paciente, ou grupo de pacientes, que se torna um "caso", um exemplo ou modelo que ilustra alguma componente clínica peculiar, quer pelo seu poder de ensino, quer pela sua singularidade ou raridade. É essencial que o caso se baseie na vida profissional atual, tentando recriar as condições reais na prática profissional veterinária.

“

*Sabia que este método foi desenvolvido em 1912 em Harvard para estudantes de direito? O método do caso consistia em apresentar situações reais complexas para que tomassem decisões e justificassem a forma de as resolver. Em 1924 foi estabelecido como um método de ensino padrão em Harvard”*

#### A eficácia do método é justificada por quatro realizações fundamentais:

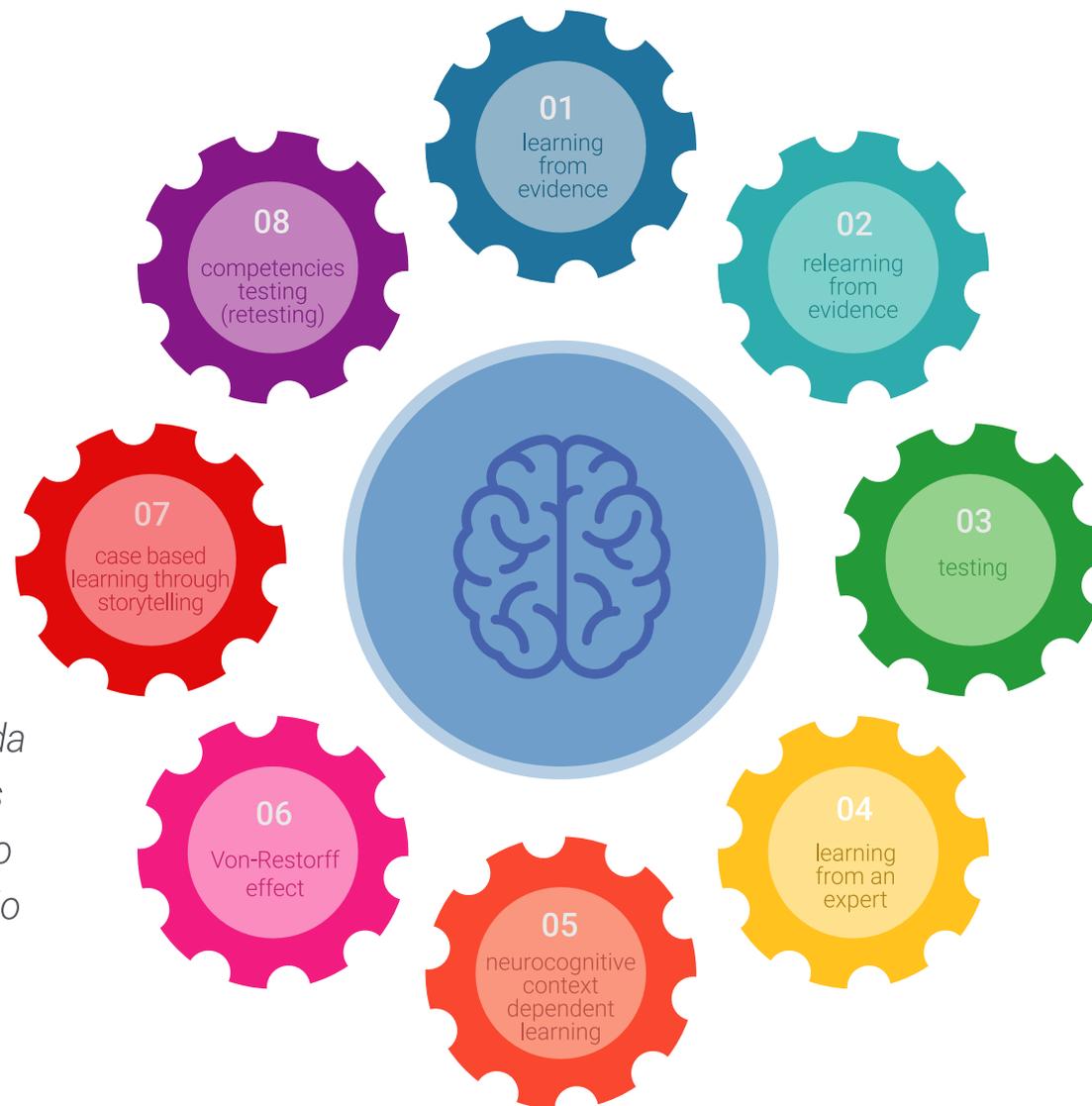
- 1 Os veterinários que seguem este método não só conseguem a assimilação de conceitos, mas também desenvolvem a sua capacidade mental através de exercícios para avaliar situações reais e aplicar os seus conhecimentos.
- 2 A aprendizagem é solidamente traduzida em competências práticas que permitem ao educador integrar melhor o conhecimento na prática diária.
- 3 A assimilação de ideias e conceitos é facilitada e mais eficiente, graças à utilização de situações que surgiram a partir de um ensino real.
- 4 O sentimento de eficiência do esforço investido torna-se um estímulo muito importante para o veterinário, o que se traduz num maior interesse pela aprendizagem e num aumento do tempo gasto a trabalhar no curso.



## Relearning Methodology

A TECH combina eficazmente a metodologia do Estudo de Caso com um sistema de aprendizagem 100% online baseado na repetição, que combina 8 elementos didáticos diferentes em cada lição.

Melhoramos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.



*O veterinário irá aprender através de casos reais e da resolução de situações complexas em ambientes de aprendizagem simulada. Estas simulações são desenvolvidas utilizando software de última geração para facilitar a aprendizagem imersiva.*

Na vanguarda da pedagogia mundial, o método Relearning conseguiu melhorar os níveis globais de satisfação dos profissionais que concluem os seus estudos, no que diz respeito aos indicadores de qualidade da melhor universidade online do mundo (Universidade de Columbia).

Esta metodologia já formou mais de 65.000 veterinários com sucesso sem precedentes em todas as especialidades clínicas, independentemente da carga cirúrgica. A nossa metodologia de ensino é desenvolvida num ambiente altamente exigente, com um corpo estudantil universitário com um elevado perfil socioeconómico e uma idade média de 43,5 anos.

*O Relearning permitir-lhe-á aprender com menos esforço e mais desempenho, envolvendo-o mais na sua capacitação, desenvolvendo um espírito crítico, defendendo argumentos e opiniões contrastantes: uma equação direta ao sucesso.*

No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, mas acontece numa espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, cada um destes elementos é combinado de forma concêntrica.

A pontuação global do nosso sistema de aprendizagem é de 8,01, de acordo com os mais elevados padrões internacionais.



Este programa oferece o melhor material educativo, cuidadosamente preparado para profissionais:



#### Material de estudo

Todos os conteúdos didáticos são criados pelos especialistas que irão ensinar o curso, especificamente para o curso, para que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Estes conteúdos são depois aplicados ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isto, com as mais recentes técnicas que oferecem peças de alta-qualidade em cada um dos materiais que são colocados à disposição do aluno.



#### Últimas técnicas e procedimentos em vídeo

O TECH aproxima os estudantes das técnicas mais recentes, dos últimos avanços educacionais e da vanguarda das técnicas e procedimentos veterinários atuais. Tudo isto, na primeira pessoa, com o máximo rigor, explicado e detalhado para a assimilação e compreensão do estudante. E o melhor de tudo, pode observá-los quantas vezes quiser.



#### Resumos interativos

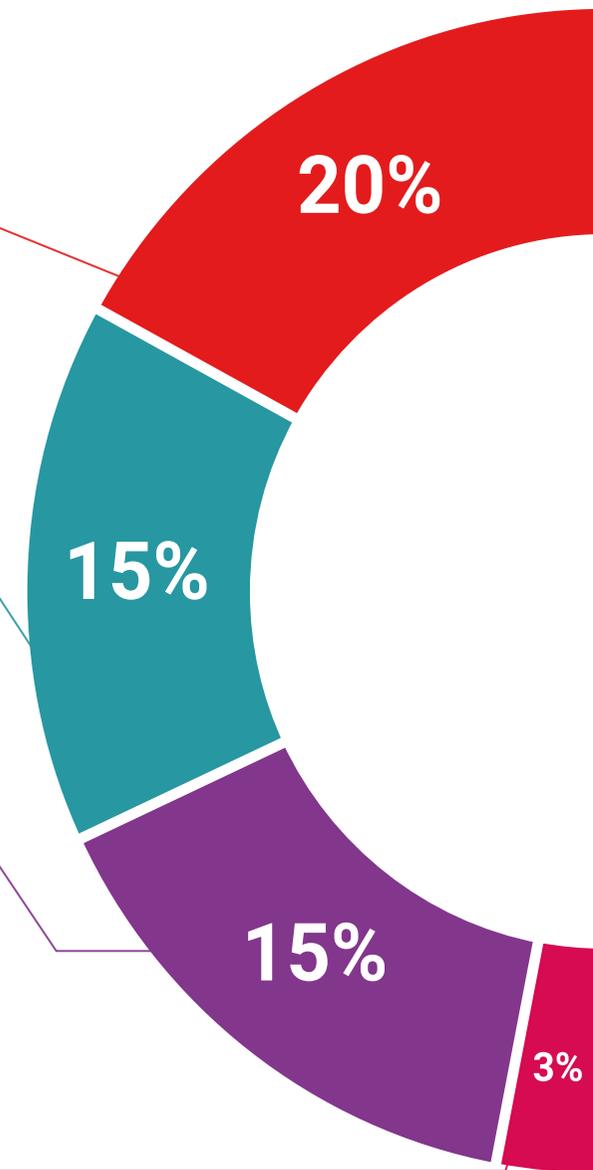
A equipa da TECH apresenta os conteúdos de uma forma atrativa e dinâmica em comprimidos multimédia que incluem áudios, vídeos, imagens, diagramas e mapas conceituais a fim de reforçar o conhecimento.

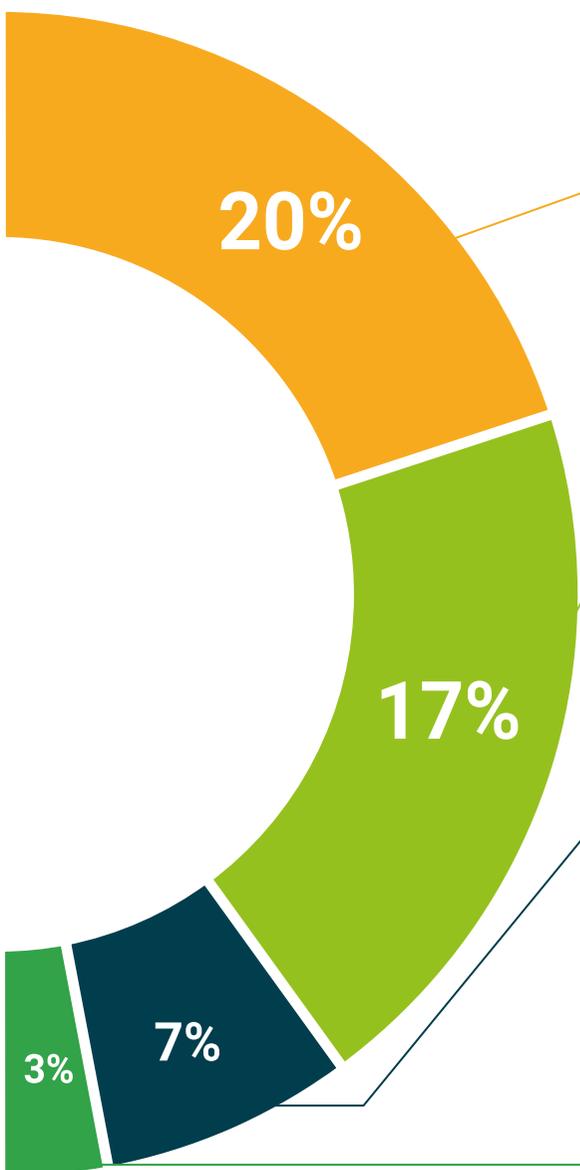
Este sistema educativo único para a apresentação de conteúdos multimédia foi premiado pela Microsoft como uma "História de Sucesso Europeu".



#### Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que necessita para completar a sua capacitação





### Análises de casos desenvolvidas e conduzidas por especialistas

A aprendizagem eficaz deve necessariamente ser contextual. Por esta razão, a TECH apresenta o desenvolvimento de casos reais nos quais o perito guiará o estudante através do desenvolvimento da atenção e da resolução de diferentes situações: uma forma clara e direta de alcançar o mais alto grau de compreensão.



### Testing & Retesting

Os conhecimentos do aluno são periodicamente avaliados e reavaliados ao longo de todo o programa, através de atividades e exercícios de avaliação e auto-avaliação, para que o aluno possa verificar como está a atingir os seus objetivos.



### Masterclasses

Existem provas científicas sobre a utilidade da observação por terceiros especializados.

O denominado Learning from an Expert constrói conhecimento e memória, e gera confiança em futuras decisões difíceis.



### Guias rápidos de atuação

A TECH oferece os conteúdos mais relevantes do curso sob a forma de folhas de trabalho ou guias de ação rápida. Uma forma sintética, prática e eficaz de ajudar os estudantes a progredir na sua aprendizagem.



06

# Certificação

O Curso de Plano de Negócios para Clínicas Veterinárias garante, para além do conteúdo mais rigoroso e atualizado, o acesso a um certificado de Curso emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

*Conclua este plano de estudos com sucesso e receba o seu certificado sem sair de casa e sem burocracias”*

Este **Curso de Plano de Negócios para Clínicas Veterinárias** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio, com aviso de receção, o certificado\* correspondente ao título de **Curso** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

Este certificado contribui significativamente para o desenvolvimento da capacitação continuada dos profissionais e proporciona um importante valor para a sua capacitação universitária, sendo 100% válido e atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de emprego, concursos públicos e avaliação de carreiras profissionais.

Certificação: **Curso de Plano de Negócios para Clínicas Veterinárias**

Modalidade: **online**

Duração: **6 semanas**

ECTS: **6**



\*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que o seu certificado seja apostilado, a TECH Universidade Tecnológica providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.

futuro  
saúde confiança pessoas  
informação orientadores  
educação certificação ensino  
garantia aprendizagem  
instituições tecnologia  
comunidade compromisso  
atenção personalizada  
conhecimento inovação  
presente qualidade  
desenvolvimento sistema

**tech** universidade  
tecnológica

### Curso

Plano de Negócios  
para Clínicas Veterinárias

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Créditos: 6 ECTS
- » Horário: ao seu próprio ritmo
- » Exames: online

Curso

# Plano de Negócios para Clínicas Veterinárias

