

SIMPOSIO IVEE 2012. Valencia; 30 de noviembre y 1 de diciembre de 2012

“Herramientas frente a la crisis”

Sede: Ilustre Colegio Oficial de Veterinarios de Valencia

Programa preliminar:

Viernes 30 de Noviembre: 16:00 a 20:30hs de la tarde: Ponencias (1 hora cada una). El orden de las ponencias está por determinar.

- **¿Cómo calcular precios, tarifas, amortizaciones y ratios... para dummies?**
Ponente: *Ignacio Mérida*
- **La actitud del éxito: Cambia tu paradigma para adaptarte al nuevo escenario**
Ponente: *José Hilario Martín*
- **Coaching de equipos: Cómo lograr que tu equipo trabaje con un objetivo común y qué hacer para alcanzarlo**
Ponente: *Miguel Ángel Díaz*
- **Afrontando situaciones difíciles con los clientes: La clave de las habilidades comunicativas**
Ponente: *Enrique Barreneche*

Sábado 1 de diciembre: 10 a 20:30 hs: Talleres prácticos: Se dividirán a los participantes en dos grupos, de tal modo que cada grupo asistirá a dos talleres por la mañana, y otros dos por la tarde, culminando al final del día un total de 8 horas de talleres prácticos.

- **¿Cómo calcular precios, tarifas, amortizaciones y ratios... para dummies?**
Durante dos horas los participantes se adentrarán en un mundo diferente, lleno de números y conceptos que cuestionarán lo que hasta hora creías. De manera sencilla intentaré presentar una método (que no el único) de calcular los precios que te beneficiará a ti y a tu clínica, ya que tus clientes agradecerán saber por lo que están pagando. Además, veremos que números mirar al final de cada mes para saber si lo estás haciendo bien y como calcular si merece la pena comprar ese equipamiento que nos sacará de la crisis.
- **La actitud del éxito: Cambia tu paradigma para adaptarte al nuevo escenario**
*¿Han bajado tus ingresos?
¿Cada vez cuesta más ganar la lealtad de los clientes?
¿No le sacas el suficiente partido a la venta cruzada?*
¿Qué estás haciendo diferente?
La situación por la que estamos atravesando exige no sólo hacerlo muy bien para defender la rentabilidad de nuestro negocio, sino sobre todo, hacerlo diferente. A lo largo del taller te ayudaremos a descubrir cómo poner tu mejor actitud en acción para hacer frente al nuevo escenario.

- **Coaching de equipos: Cómo lograr que tu equipo trabaje con un objetivo común y qué hacer para alcanzarlo**

Muchos quieren trabajar en equipo y pocos saben por dónde empezar. Aprende a usar herramientas de coaching de reconocida eficacia para enseñar a tu equipo a ponerse objetivos comunes y desarrollar planes de acción para alcanzarlos.

- **Afrontando situaciones difíciles con los clientes: La clave de las habilidades comunicativas**

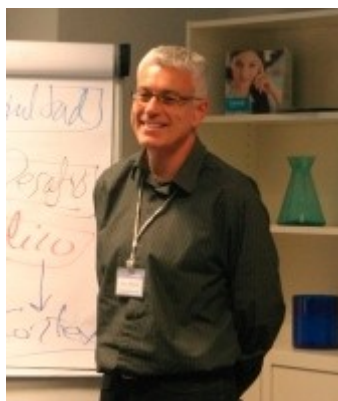
Maximiza el valor de tu equipo haciendo que sus integrantes se sientan seguros cuando tengan que afrontar las situaciones difíciles con los clientes, consiguiendo así su máxima fidelidad con tu Centro Veterinario. En este taller se proporcionarán (y practicarán) las claves para que puedas entrenar a tu equipo, empleando la metodología ADOBE, que se emplea con éxito en la formación de equipos veterinarios en varias facultades de Estados Unidos y Canadá.

Ponentes invitados



Ignacio Mérida

Licenciado por la Universidad de Zaragoza en Medicina Veterinaria en el año 2000. Al terminar, comenzó un año en la Facultad de Veterinaria de la Universidad de Utrecht (Holanda), dónde se dedicó a la investigación de la fertilidad en ganado de leche. En el año 2002 se trasladó al Reino Unido donde trabajó como Veterinario de Urgencias en pequeños animales durante 3 años, antes de comenzar a trabajar en clínicas de pequeños animales por todo el país. En el 2007 empezó a desarrollar su compañía de asesoramiento, *Assis Veterinary Business Advisor*, que tiene como objetivo el ayudar a los veterinarios a mejorar su negocio y conseguir un balance más sano entre la vida personal y laboral. Es colaborador habitual de la Revista Argos en temas de Marketing y Gestión, incluidos los Recursos Humanos, dedicándose también a la formación de veterinarios y auxiliares en España y el Reino Unido. Ha publicado numerosos artículos en España y Europa, habiendo dado charlas sobre varios temas tanto en España como Sudamérica. Recientemente ha publicado la obra “Gestión de Centros Clínicos Veterinarios”



José Hilario Martín

Licenciado en Veterinaria, Máster en Ciencias y CES por la ENV de Alfort, Diplomado en Epidemiología Humana y Animal por el Instituto Pasteur y Executive MBA por el IE.

Conocedor del negocio de la sanidad y el bienestar animal desde dentro. Clínico de animales de compañía en sus inicios; tras 15 años dedicados a la industria farmacéutica veterinaria, compaginando el trato con el cliente y la gestión de equipos humanos, orienta su carrera al entrenamiento de habilidades a profesionales y directivos.

Miembro de la Junta Rectora de VETERINDUSTRIA y representante de la misma en su Comité Técnico Permanente entre 2000 y 2005.

Su pasión por profundizar en el conocimiento de las motivaciones del ser humano le lleva a colaborar como experto de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE) y el International Livestock Research Institute (ILRI) en misiones de cooperación internacional y ayuda al desarrollo en el ámbito de la sanidad animal y seguridad alimentaria.

Amplia formación y experiencia en Coaching y Programación Neurolingüística (PNL), certificado en Coaching con PNL, competencias directivas, oratoria, comunicación y terapia transpersonal.

Consultor asociado del Grupo ACTITUDINE desarrollando programas de competencias directivas entre 2007 y 2009.

Desde 2006 ejerce como consultor, entrenador, formador y conferenciante al frente de su empresa **MartinSantos Entrenamiento Personal y Mentoring**.



Miguel Ángel Díaz

Veterinario y propietario de Hospital Veterinario Díaz de la Cebosa desde hace 20 años.

Coach certificado por International Coaching Community. Propietario de New Way Coaching, primera y única empresa especializada en el mundo veterinario.

Sus clientes proceden del mundo de la moda, finanzas, logística, deporte, educación y por supuesto la veterinaria donde trabaja habitualmente para directores de clínica, sus equipos y para empresas del sector.

Ponente habitual en congresos nacionales e internacional y autor de numerosos artículos sobre el impacto del coaching en las personas y organizaciones.



Enrique Barreneche

Soy veterinario clínico desde 1990, y propietario de AMIC Centro Veterinario desde 1991. En 1999 tomé conciencia de que para dirigir una clínica veterinaria hacía falta algo más que “pasar consulta”, así fui introduciéndome en el apasionante mundo de la gestión de centros veterinarios. Desde 2010 compagino mi faceta clínica y empresarial con la docente, muy enfocada al management veterinario y a la formación del personal auxiliar de los Centros Veterinarios. Las áreas que más me apasionan dentro de esta bendita especialidad son las de relación y atención con los clientes de Centros Veterinarios, y la formación y cohesión de los equipos profesionales. Además me encanta escribir, así que cuando tengo oportunidad, publico algún artículo, que se pueden encontrar en diferentes revistas nacionales de nuestro sector, pero no me conformo sólo con eso, por lo que publiqué mi primer libro “¿Quién se ha llevado mi Centro Veterinario?: Un viaje al futuro” en 2009, y espero no tardar demasiado en publicar el segundo, ¡pero es que es tela!

Como dato puramente anecdótico, diré que soy el actual presidente del GGA (Grupo de Trabajo de Gestión y Administración de Centros Veterinarios de AVEPA) que es la entidad organizadora del Simposio IVEE, pero hasta abril de 2013, fecha en la que cederé el testigo a alguien que venga con ideas frescas...