

Certificat Avancé

Stratégies Commerciales dans les Centres Vétérinaires





Certificat Avancé Stratégies Commerciales dans les Centres Vétérinaires

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/diplome-universite/diplome-universite-strategies-commerciales-centres-veterinaires

Sommaire

01

Accueil

page 4

02

Pourquoi étudier chez TECH?

page 6

03

Pourquoi notre programme?

page 10

04

Objectifs

page 14

05

Structure et contenu

page 20

06

Méthodologie

page 28

07

Profil de nos étudiants

page 36

08

Direction de la formation

page 40

09

Impact sur votre carrière

page 44

10

Bénéfices pour votre entreprise

page 48

11

Diplôme

page 52

01

Accueil

Une bonne stratégie commerciale est cruciale pour un centre vétérinaire, car ses particularités en font un type d'entreprise unique qui nécessite une planification spéciale sur mesure. Ainsi, les professionnels et les gestionnaires qui souhaitent orienter leur carrière vers la gestion de centres vétérinaires doivent d'abord comprendre les principaux éléments fondamentaux de ce secteur économique. À cette fin, TECH a développé la qualification suivante, qui compile les connaissances économiques spécifiques à ce domaine, ainsi que les outils innovants nécessaires pour se distinguer sur le lieu de travail et réussir à l'avant-garde de la gestion vétérinaire.



Certificat Avancé en Stratégies Commerciales dans les Centres
Vétérinaires TECH Université Technologique



“

Vous aurez accès aux clés les plus pertinentes en matière de stratégie commerciale dans les centres vétérinaires, détaillées par un groupe d'enseignants ayant une grande expérience dans le domaine"

02

Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande École de Commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle des plus hauts standards académiques. Un centre international de perfectionnement des compétences en gestion intensive et en haute performance.



“

TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise”

À TECH Université Technologique



Innovation

L'université offre un modèle d'apprentissage en ligne qui combine les dernières technologies éducatives avec la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, mondialement reconnue, qui vous procurera les clés afin d'être en mesure d'évoluer dans un monde en constante mutation, où l'innovation doit être le principale défi de tout entrepreneur.

"*Microsoft Europe Success Story*" pour avoir intégré dans nos programmes l'innovant système de multi-vidéos interactives.



Les plus hautes exigences

Les critères d'admission pour TECH ne sont pas économiques. Il ne faut pas faire un grand investissement pour étudier dans cette université. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

95%

des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



Networking

Des professionnels de tous les pays collaborent avec TECH, ce qui vous permettra de créer un vaste réseau de contacts qui vous sera particulièrement utile pour votre avenir.

+100.000

dirigeants formés chaque année

+200

nationalités différentes



Empowerment

L'étudiant évoluera aux côtés des meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

+500

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



Talents

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de faire connaître leurs préoccupations et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



Contexte Multiculturel

Les étudiants qui étudient à TECH bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Grâce à un programme à vision globale, vous découvrirez différentes manières de travailler dans différentes parties du monde. Vous serez ainsi en mesure de sélectionner ce qui convient le mieux à votre idée d'entreprise.

Nous comptons plus de 200 nationalités différentes parmi nos étudiants.



TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



Apprenez auprès des meilleurs

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



À TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique”



Analyse

TECH explore le côté critique de l'apprenant, sa capacité à remettre les choses en question, ses aptitudes à résoudre les problèmes et ses compétences interpersonnelles.



Excellence académique

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode Relearning (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de cas. Un équilibre difficile entre tradition et avant-garde, dans le cadre d'un itinéraire académique des plus exigeants.



Économie d'échelle

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10.000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. Ainsi, les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.

03

Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre les portes d'un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

Nous disposons d'une corps enseignant hautement qualifié et du programme didactique le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique”

Ce programme offrira une multitude d'avantages professionnels et personnels, dont les suivants:

01

Donner un élan définitif à la carrière de l'étudiant

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, vous acquerez les compétences nécessaires pour apporter un changement positif à votre carrière en peu de temps.

70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.

02

Vous développerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre une vision approfondie de la gestion générale pour comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.

03

Consolider les étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.

04

Vous assumerez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

À l'issue de cette formation, 45% des stagiaires sont promus en interne.

05

Vous aurez accès à un important réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le désir de se développer. Ainsi, ils peuvent partager des partenaires, des clients ou des fournisseurs.

Vous trouverez un réseau de contact essentiel à votre développement professionnel.

06

Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

20% de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.

07

Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.

08

Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde: la communauté TECH Université de Technologie.

Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.

04 Objectifs

L'objectif de ce Certificat Avancé en Stratégies Commerciales dans les Centres Vétérinaires est de fournir aux étudiants différents outils commerciaux et une méthodologie spécifique pour atteindre le succès commercial dans la gestion d'un centre vétérinaire. Ainsi, le matériel pédagogique fourni est de la plus haute qualité possible, rédigé par des experts du domaine disposant de connaissances spécifiques.



“

Améliorez la qualité de votre travail de gestionnaire de centre vétérinaire en utilisant de nouvelles formes de management spécialement conçues pour ce domaine”

Nous partageons les mêmes objectifs.

Nous travaillons ensemble pour vous aider à les atteindre

Le **Certificat Avancé en Stratégies Commerciales dans les Centres Vétérinaires** vous permettra de:

01

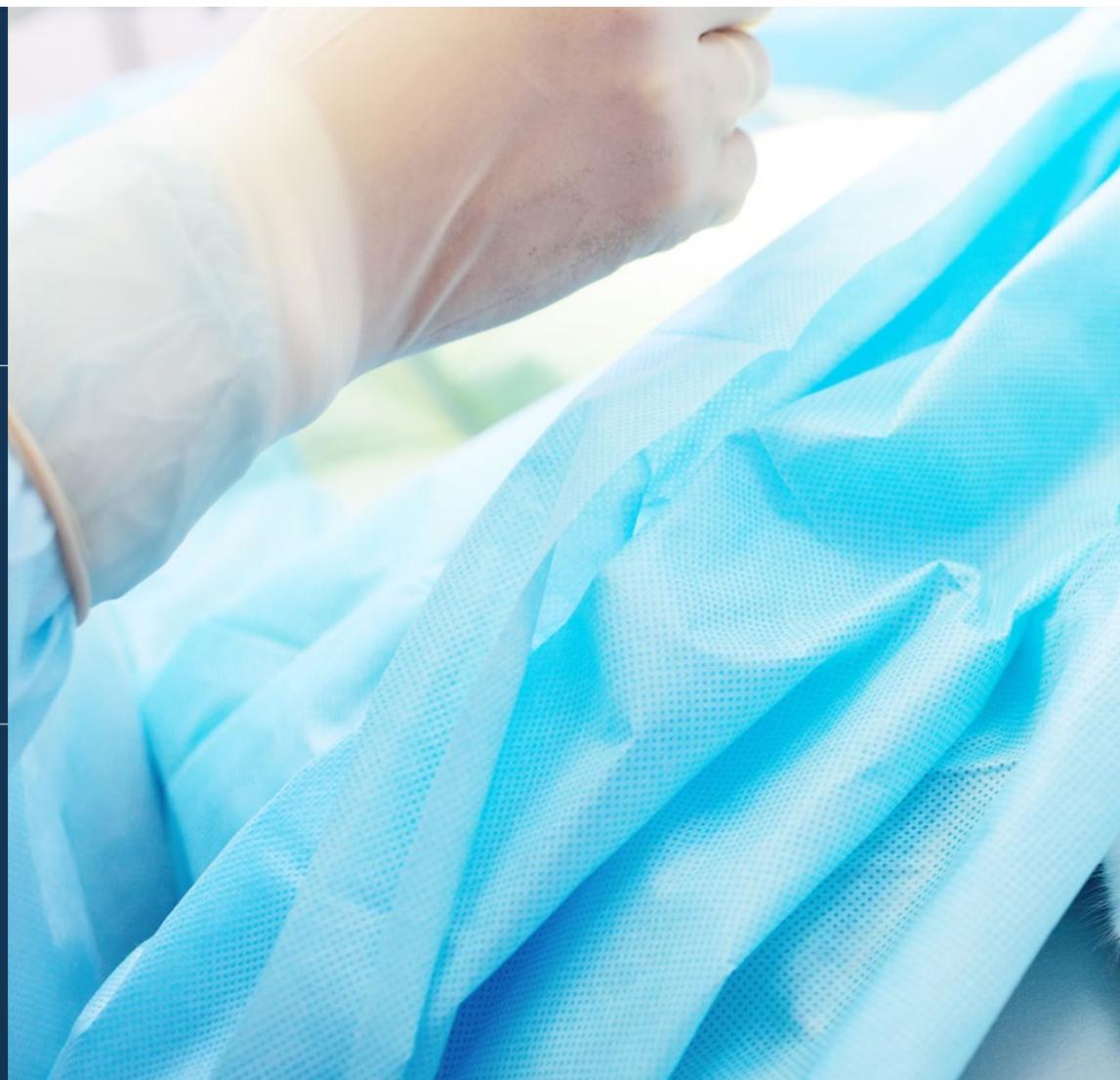
Se former à la réalisation d'une analyse SWOT et de l'analyse SWOT correspondante

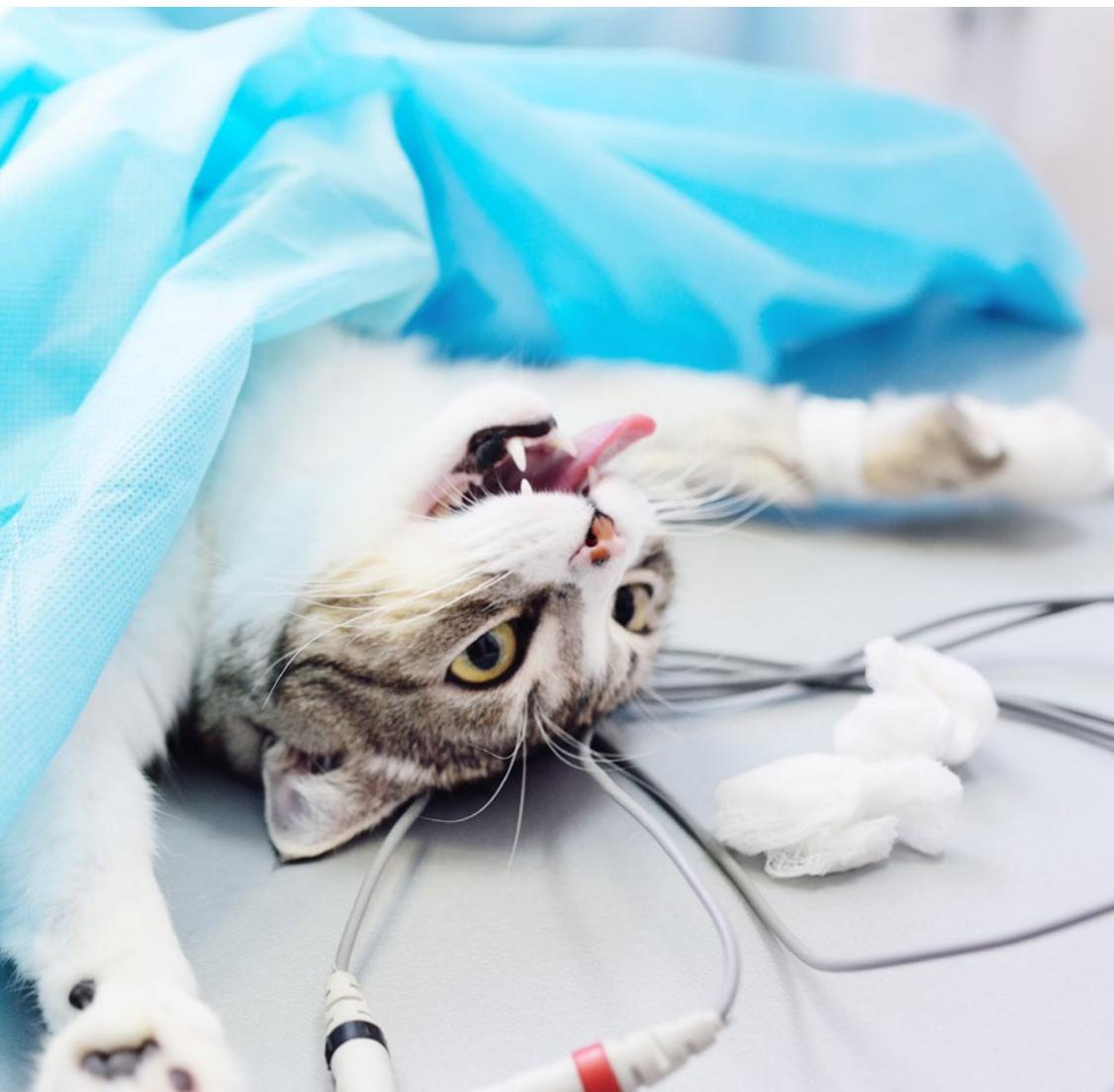
02

Établir une méthodologie pour fixer des objectifs SMART

03

Examiner une méthodologie pour définir une stratégie et pour traduire chaque stratégie en au moins une action spécifique





04

Planifier les actions en fonction des priorités liées à l'activité

05

Analyser les différents processus de production des centres vétérinaires

06

Identifier et évaluer les goulots d'étranglement dans les processus de production

07

Connaissance approfondie des modèles économiques d'un centre vétérinaire

08

Présenter le modèle de gestion *Lean* appliqué à un centre vétérinaire

09

Proposer une méthodologie pour la mise en œuvre du modèle de gestion *Lean*





10

Présenter des exemples pratiques de contrôle et d'amélioration continue de la gestion d'entreprise selon le modèle *Lean*

11

Définir la mission, la vision et les valeurs d'une entreprise du secteur des soins de santé vétérinaires

12

Développer et mettre en œuvre le (*Design Thinking*) comme une technique complémentaire à la pensée créative et innovante

05

Structure et contenu

Le Certificat Avancé en Stratégies Commerciales dans les Centres Vétérinaires fournit à ses étudiants un ensemble de connaissances distinctives pour les professionnaliser dans la gestion des centres vétérinaires, tout en mettant en valeur leurs hautes compétences entrepreneuriales et de gestion.



“

Apportez tout ce que vous avez appris dans le domaine de la pratique vétérinaire et voyez comment vos compétences en gestion et en leadership contribuent à améliorer les résultats de l'entreprise"

Programme d'études

La méthodologie d'enseignement employée par TECH garantit que ses étudiants acquièrent toutes les connaissances complémentaires et essentielles dans le domaine de la stratégie commerciale des centres vétérinaires. Il s'agit d'une excellente opportunité pour tous les professionnels qui souhaitent gérer des entreprises de ce type, car ils ont accès à un matériel pédagogique élaboré et de grande qualité.

Tout au long du cours, l'étudiant analyse une multitude de cas pratiques par le biais d'un travail individuel et en équipe. Il s'agit donc d'une immersion authentique dans des situations réelles d'affaires vétérinaires.

L'étudiant sera capable d'élaborer des plans d'affaires complets appliqués aux centres vétérinaires, d'analyser tous les processus de production de ces centres et d'innover dans l'activité vétérinaire en appliquant les méthodologies les plus récentes et efficaces dans le domaine des affaires.

Ce programme est développé sur 6 mois et est enseigné entièrement en ligne. Il est composé de 3 modules d'enseignement.

Module 1.

Le plan d'affaires appliqué aux centres vétérinaires

Module 2.

Processus de production dans les centres vétérinaires

Module 3.

Stratégie commerciale et innovation dans les centres vétérinaires



Où, quand et comment se déroule la formation?

TECH offre à ses étudiants la possibilité de suivre l'ensemble du cursus entièrement en ligne, sans avoir besoin de se rendre en cours ou dans des centres physiques. L'étudiant a accès à l'intégralité du matériel didactique pendant le cours et peut le télécharger à partir de n'importe quel appareil doté d'une connexion Internet.

*Une expérience
éducative unique, clé et
décisive pour stimuler
votre développement
professionnel.*

Module 1. Le plan d'affaires appliqué aux centres vétérinaires

1.1. Le plan d'affaires dans les centres vétérinaires

- 1.1.1. Planification et contrôle: les deux faces d'une même médaille
- 1.1.2. Pourquoi et pourquoi avoir un plan?
- 1.1.3. Qui doit le faire?
- 1.1.4. Quand le faire?
- 1.1.5. Comment faire?
- 1.1.6. Doit-il être écrit?
- 1.1.7. Questions auxquelles il faut répondre
- 1.1.8. Sections du plan d'affaires

1.2. Analyse externe I: l'environnement des centres vétérinaires

- 1.2.1. Que doit-il contenir?
- 1.2.2. Environnement politique
- 1.2.3. Environnement Économique
- 1.2.4. Environnement social
- 1.2.5. Environnement technologique
- 1.2.6. Environnement écologique
- 1.2.7. Environnement juridique

1.3. Analyse externe II: Environnement concurrentiel appliqué au secteur des centres vétérinaires

- 1.3.1. Clients
- 1.3.2. Compétences
- 1.3.3. Fournisseurs
- 1.3.4. Autre

1.4. Analyse interne d'un établissement vétérinaire

- 1.4.1. Installations et équipements
- 1.4.2. Personnel
- 1.4.3. Recettes/Dépenses
- 1.4.4. Clients
- 1.4.5. Prix
- 1.4.6. Services
- 1.4.7. Communication avec les clients
- 1.4.8. Formation
- 1.4.9. Fournisseurs
- 1.4.10. Compétences

1.5. Analyse SWOT et CAME appliquée aux centres vétérinaires

- 1.5.1. Faiblesses
- 1.5.2. Points forts
- 1.5.3. Menaces
- 1.5.4. Opportunités
- 1.5.5. Corriger
- 1.5.6. Affronter
- 1.5.7. Maintenir
- 1.5.8. Exploiter

1.6. Objectifs des établissements vétérinaires en tant qu'entreprises

- 1.6.1. Qu'est-ce que c'est?
- 1.6.2. Caractéristiques: SMART
- 1.6.3. Types

1.7. Stratégies commerciales dans les centres vétérinaires

- 1.7.1. Les 7 P du Marketing de service
- 1.7.2. Produit – Service
- 1.7.3. Prix
- 1.7.4. Distribution
- 1.7.5. Communication
- 1.7.6. Personnes
- 1.7.7. Procédures
- 1.7.8. Preuves

1.8. Plan d'action pour une stratégie de centre vétérinaire

- 1.8.1. En quoi consiste-t-il?
- 1.8.2. Comment élaborer une stratégie?
- 1.8.3. Ce qu'il faut prendre en compte dans chaque action?
- 1.8.4. Priorité des actions en fonction de leur pertinence pour l'entreprise
- 1.8.5. Programmation

1.9. Plan de contrôle et de suivi du plan d'affaires d'un centre vétérinaire

- 1.9.1. Planification et contrôle
- 1.9.2. En quoi il consiste et pourquoi il est nécessaire?
- 1.9.3. Qui et comment contrôler?
- 1.9.4. Suivi basé sur des indicateurs
- 1.9.5. Prise de décision

1.10. La planification d'urgence appliquée au plan d'affaires d'un centre vétérinaire

- 1.10.1. Qu'est-ce que et à quoi sert-elle?
- 1.10.2. Comment faire?
- 1.10.3. Comment l'utiliser?

Module 2. Processus de production dans les centres vétérinaires**2.1. Introduction aux processus de production dans les établissements vétérinaires**

- 2.1.1. Concept de processus d'affaires
- 2.1.2. Introduction aux processus d'affaires
- 2.1.3. Représentation graphique des processus
- 2.1.4. Standardisation des processus
- 2.1.5. Exemples pratiques de processus dans les établissements vétérinaires

2.2. Analyse des processus de production dans les établissements vétérinaires

- 2.2.1. Système de gestion des processus
- 2.2.2. Mesure, analyse et amélioration des processus d'entreprise
- 2.2.3. Caractéristiques d'un processus bien dirigé et géré

2.3. Productivité des entreprises dans le secteur des soins de santé vétérinaires

- 2.3.1. Se concentrer sur les objectifs clés
- 2.3.2. Valeur ajoutée générée pour le client
- 2.3.3. Analyse de la valeur fournie par les processus
- 2.3.4. Compétitivité
- 2.3.5. Productivité Analyse des pertes et des améliorations

2.4. Modèles de gestion d'entreprise appliqués au secteur des soins de santé vétérinaires

- 2.4.1. Gestion traditionnelle des masses
- 2.4.2. Gestion basée sur un modèle *lean*
- 2.4.3. Gestion basée sur un modèle traditionnel amélioré

2.5. Introduction au modèle de *lean* management appliqué aux établissements vétérinaires

- 2.5.1. Principes et caractéristiques de base
- 2.5.2. Flux d'activités
- 2.5.3. Système de traction ou *pull*
- 2.5.4. Flux- *pull*
- 2.5.5. Amélioration continue

2.6. Les déchets dans un modèle de production appliqué aux établissements vétérinaires

- 2.6.1. Déchets, waste ou *mue*
- 2.6.2. Types de déchets
- 2.6.3. Les causes des déchets
- 2.6.4. Élimination des déchets

2.7. Mise en œuvre du modèle de gestion *Lean* dans les établissements vétérinaires I

- 2.7.1. Conditionnement du processus
- 2.7.2. Flux *pull* traction équilibré et flexible
- 2.7.3. Transition d'un modèle traditionnel à la mise en œuvre du *lean*
- 2.7.4. Première étape: établir un flux régulier et ininterrompu

2.8. Mise en œuvre du modèle de gestion *Lean* dans les établissements vétérinaires II

- 2.8.1. Deuxième étape: consolidation du flux, éliminer le gaspillage, assurer la qualité l'assurance qualité et la normalisation des opérations
- 2.8.2. Troisième étape: établir le du flux *pull*
- 2.8.3. Quatrième étape: flexibilité du rythme de production

2.9. Implantation du modèle de gestion *lean* dans les centres vétérinaires III

- 2.9.1. Cinquième étape: flexibilité dans le type de produit
- 2.9.2. Sixième étape: mise en œuvre complète du flux *pull* tiré équilibré, nivelé et multiproduit
- 2.9.3. Septième étape: gestion et contrôle simples

2.10. Outils pour la mise en œuvre de la méthode allégée appliquée aux centres vétérinaires

- 2.10.1. La carte de la chaîne de valeur (*Value Stream Map*)
- 2.10.2. A3: analyse des nouvelles approches ou des problèmes à résoudre

Module 3. Stratégie commerciale et innovation dans les centres vétérinaires

3.1. Le rôle du gestionnaire du centre vétérinaire

- 3.1.1. Gestion générale
- 3.1.2. Gestion des ressources humaines
- 3.1.3. Gestion financière
- 3.1.4. Gestion de la santé au travail
- 3.1.5. Gestion des technologies de l'information
- 3.1.6. Marketing et gestion des ventes
- 3.1.7. Service clientèle et relations publiques
- 3.1.8. Gestion du changement

3.2. Planification stratégique dans les institutions vétérinaires

- 3.2.1. Définitions
- 3.2.2. Signification de la stratégie d'entreprise
- 3.2.3. Plan stratégique d'un établissement vétérinaire

3.3. Le stade philosophique de la planification stratégique d'un établissement vétérinaire

- 3.3.1. Définition
- 3.3.2. Éléments
 - 3.3.2.1. Mission
 - 3.3.2.2. Vision
 - 3.3.2.3. Valeurs
 - 3.3.2.4. Outils
 - 3.3.2.5. Objectifs stratégiques
- 3.3.3. Exemples pratiques

3.4. Modèles commerciaux dans les cabinets vétérinaires traditionnels

- 3.4.1. Introduction
- 3.4.2. Structure des établissements vétérinaires
- 3.4.3. Services
- 3.4.4. Dotation en personnel d'un établissement vétérinaire

3.5. La recherche pour l'innovation dans les établissements vétérinaires

- 3.5.1. Concept d'innovation dans le secteur vétérinaire
- 3.5.2. La stratégie de l'Océan Bleu appliquée aux établissements vétérinaires
 - 3.5.2.1. Concept
 - 3.5.2.2. Outils d'analyse
- 3.5.3. Méthodologie des canevas pour l'innovation dans les centres vétérinaires
 - 3.5.3.1. Description
 - 3.5.3.2. Opérationnel
- 3.5.4. Formulation de stratégies d'innovation dans les établissements vétérinaires
 - 3.5.4.1. Génération de nouvelles idées et la synthèse
 - 3.5.4.2. Épicentres d'innovation

3.6. Conception de la proposition de valeur pour les clients des centres vétérinaires

- 3.6.1. Le profil du client/utilisateur des centres vétérinaires
- 3.6.2. La carte des valeurs
- 3.6.3. Adéquation entre la proposition de valeur et le profil du client appliqué aux centres vétérinaires

3.7. Prototypage de l'innovation appliquée aux centres vétérinaires

- 3.7.1. Le système d'innovation minimum viable
- 3.7.2. Tableau de bord mondial de l'innovation
- 3.7.3. Plan d'innovation opérationnelle

3.8. Modèles d'entreprise dans le secteur des soins de santé vétérinaires

- 3.8.1. Désagrégation des modèles économiques
- 3.8.2. *Long Tail*
- 3.8.3. Plates-formes multi-facettes
- 3.8.4. Le modèle économique gratuit (*Freemium*)
- 3.8.5. Modèles d'entreprise ouverts

3.9. Design thinking et application dans les centres vétérinaires

- 3.9.1. Concept
- 3.9.2. Directives et clés
- 3.9.3. Outils

3.10. Recherche d'amélioration continue de la stratégie commerciale dans les établissements vétérinaires

- 3.10.1. Suivi du plan stratégique d'un centre vétérinaire
- 3.10.2. Mise en œuvre d'améliorations dans la stratégie d'un centre vétérinaire



06

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 laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”

TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”



Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.



Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.

“ *Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels”*

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

Relearning Methodology

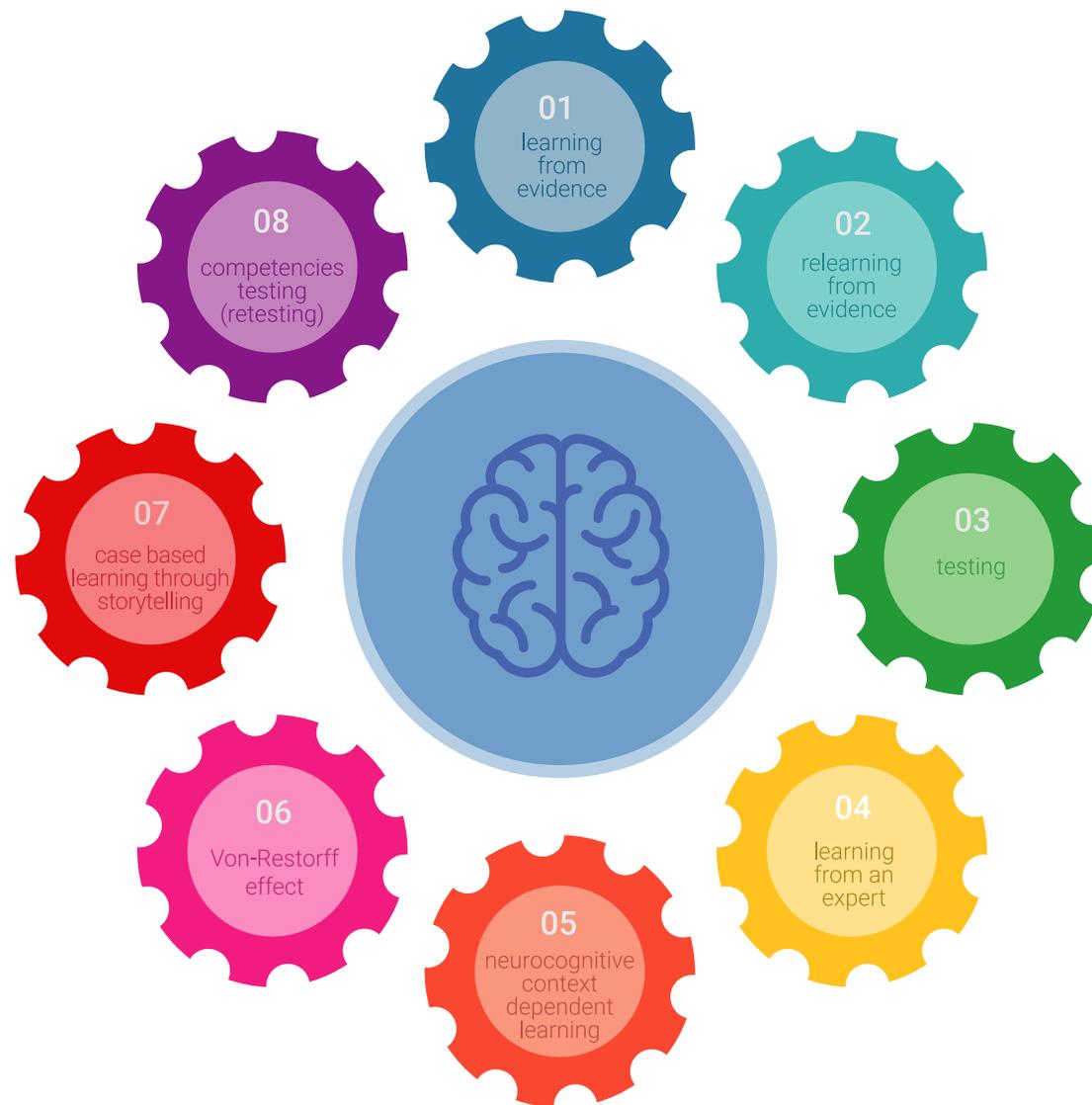
TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.



Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela 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 spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.



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



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, 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, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



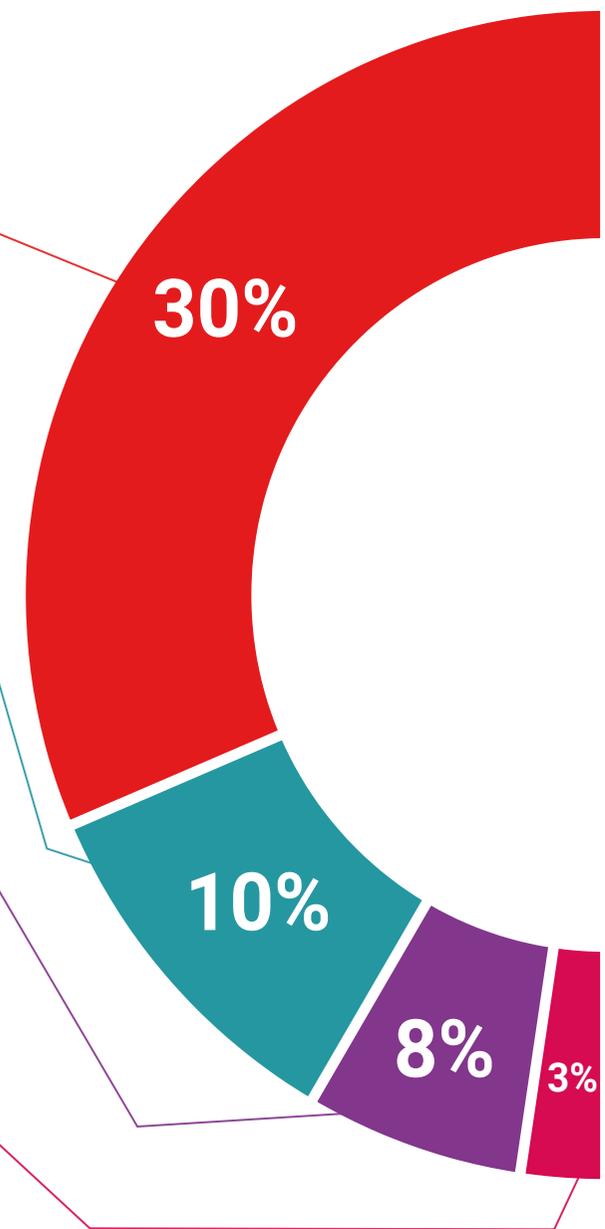
Stages en compétences de gestion

Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



Lectures complémentaires

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.





Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

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



07

Profil de nos étudiants

Le Certificat Avancé en Stratégies Commerciales dans les Centres Vétérinaires s'adresse à tous les professionnels intéressés par la direction et la gestion des centres vétérinaires, ainsi qu'aux personnes liées à ce domaine qui souhaitent apporter une vision innovante et différente du leadership.



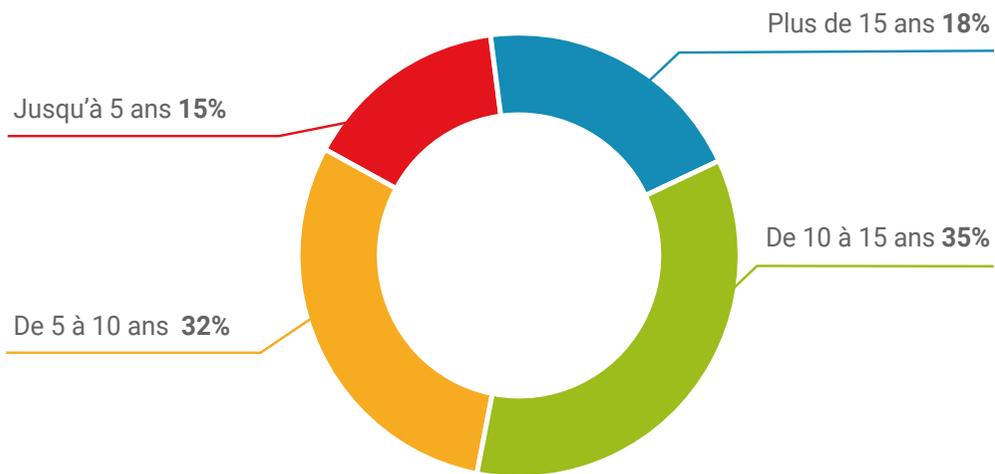
“

Acquérir les compétences professionnelles d'un expert universitaire en stratégie commerciale dans les centres vétérinaires grâce à cet expert conçu spécialement pour vous"

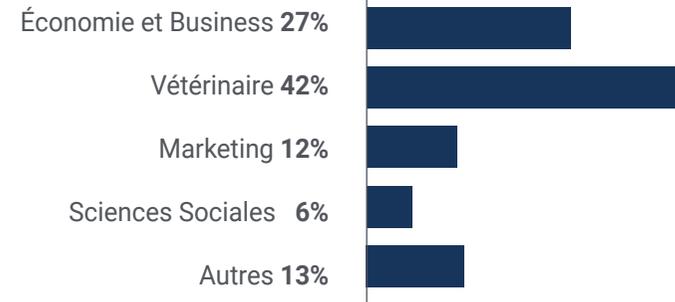
Âge moyenne

Entre **35** et **45** ans

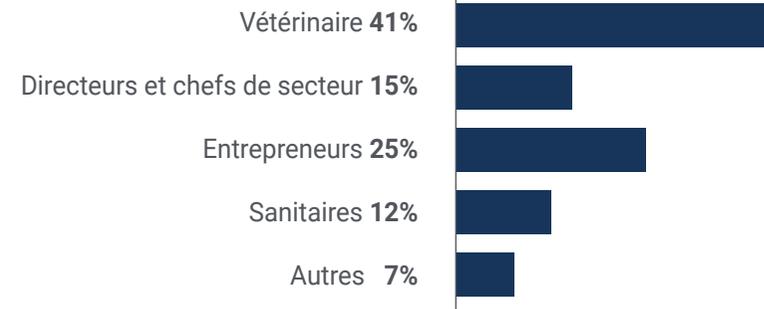
Années d'expérience



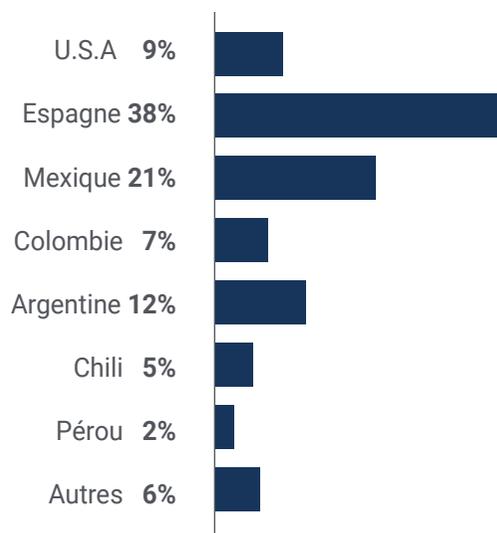
Formation



Profil Académique



Distribution géographique



Adrián Hernández

Responsable vétérinaire

"Il était clair pour moi, lorsque j'ai terminé ma spécialisation, que je voulais me consacrer à la gestion vétérinaire. Grâce à ce Certificat Avancé de TECH Université Technologique, j'ai pu obtenir les connaissances dont j'avais besoin en matière d'administration, ce qui a permis une approche beaucoup plus appropriée de mon activité"

08

Direction de la formation

Chez Tech, nous disposons de professionnels spécialisés dans chaque domaine de connaissance, apportant l'expérience de leur travail à chaque cours. Une équipe multidisciplinaire au prestige reconnu qui s'est réunie pour vous offrir toutes ses connaissances dans ce domaine.



“

Notre équipe pédagogique experte en Stratégies Commerciales dans les Centres Vétérinaires, vous aidera à réussir dans votre profession"

Direction



M. 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
- ◆ Diplômé en médecine vétérinaire de l'Université Complutense de Madrid en 1990
- ◆ Vice-président de l'association patronale provinciale du secteur vétérinaire d'Alicante, AEVA, et trésorier de la Confédération des associations patronales du secteur vétérinaire d'Espagne (CEVE)
- ◆ Co-fondateur du Groupe de Travail Gestion et Administration de l'AVEPA, (GGA) dont il a été le président entre 2011 et 2013
- ◆ Expérience d'une entreprise personnelle. Fondateur et propriétaire du centre vétérinaire Amic à Alicante de 1991 à 2018, transféré pour se consacrer exclusivement à la gestion d'entreprise dans le secteur des centres de santé vétérinaire pour animaux de compagnie
- ◆ Auteur des livres sur la gestion des affaires dans les centres vétérinaires "Qui a pris mon centre vétérinaire ?" (2009) et "J'ai trouvé mon centre vétérinaire!" (2013)
- ◆ 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
- ◆ Depuis 1999, il a donné de nombreuses conférences, cours et webinaires pour les assistants de cliniques vétérinaires

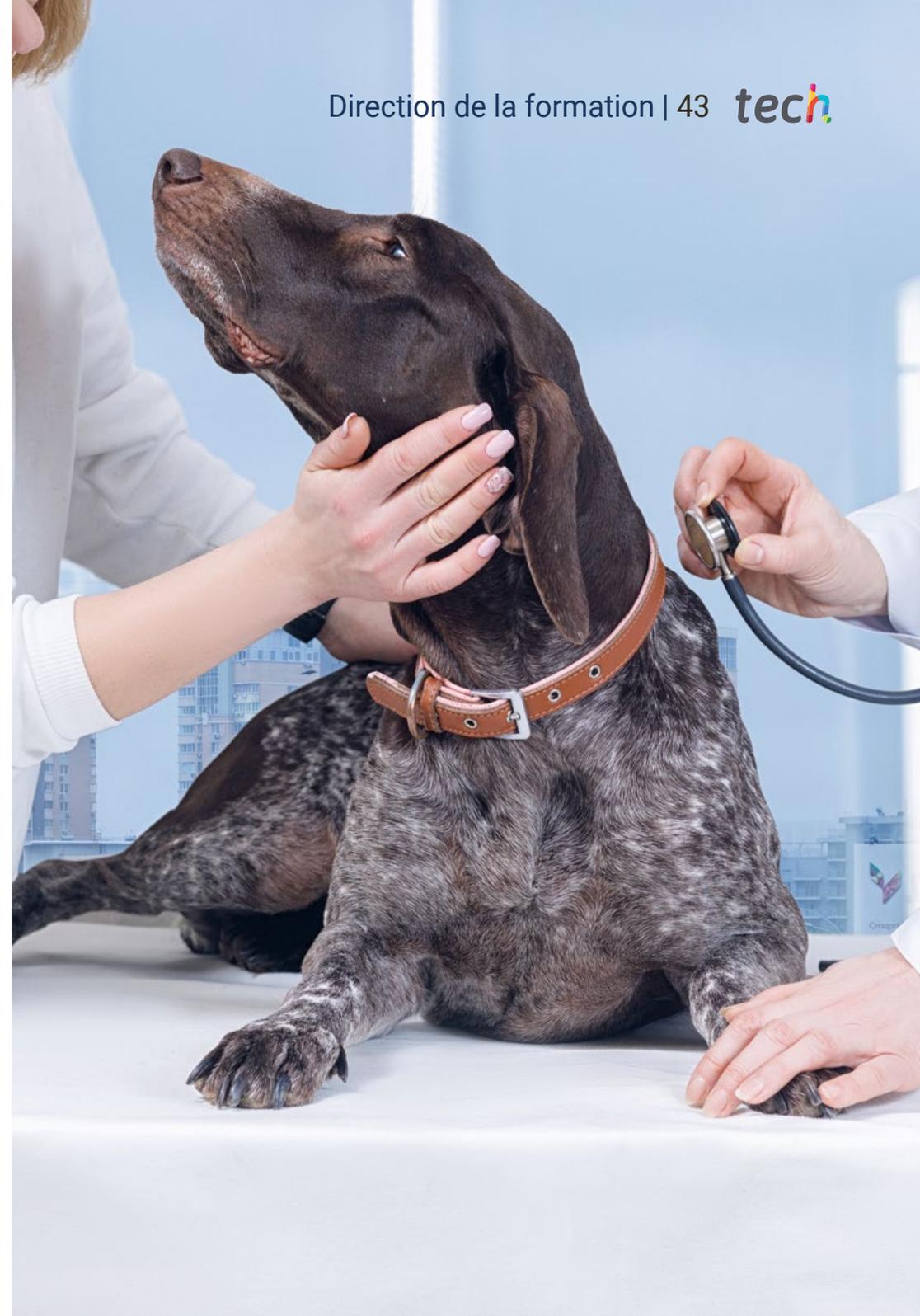
Professeurs

M. Muñoz Sevilla, Carlos

- ◆ Diplômé en médecine vétérinaire de l'Université Complutense de Madrid Promotion 1985
- ◆ MBA de l'Université Jaime I-(UJI), cours 2017-18
- ◆ Professeur d'anesthésiologie et de gestion des cliniques vétérinaires à l'Universidad Cardenal Herrera CEU, de novembre 2011 à aujourd'hui
- ◆ Membre d'AGESVET depuis sa fondation, jusqu'en 2018
- ◆ Participant au développement et à la formation du module des ressources humaines d'AGESVET

M. Vilches Sáez, José

- ◆ Chef de projet - CursoACV.com
- ◆ Responsable de la plate-forme de formation - Cursoveterinaria.es
- ◆ Chef de projet - Duna Formación
- ◆ Directeur commercial - Gesvilsa
- ◆ Directeur chez Formación Profesional Duna, SL
- ◆ Responsable de la communauté
- ◆ Gestion du secrétariat - AGESVET
- ◆ Directeur des ventes - Guerrero Coves
- ◆ Directeur des ventes techniques - Guerrero Coves



09

Impact sur votre carrière

Nous sommes conscients qu'entreprendre un programme de cette nature représente un investissement financier, professionnel et, bien sûr, personnel important.

Le principal objectif de cet investissement est la croissance professionnelle. Et de le faire avec une efficacité avérée.



“

Ce Certificat Avancé vous aidera à élever votre niveau professionnel avec une vision d'entreprise unique et distinctive, en gérant efficacement votre centre vétérinaire"

L'achèvement de ce Certificat Avancé vous donnera la possibilité de travailler dans des cliniques et des hôpitaux vétérinaires avec les meilleures compétences en matière de gestion et de management.

Êtes-vous prêt à faire le grand saut? Vous allez booster votre carrière professionnelle.

Le Certificat Avancé en Stratégies Commerciales dans les Centres Vétérinaires de TECH Université Technologique est un programme intense qui vous prépare à relever des défis et à prendre des décisions commerciales au niveau national et international. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider à atteindre la réussite.

Si vous étudiez souhaitez améliorer vos compétences, réaliser un changement positif au niveau professionnel et interagir avec les meilleurs, vous êtes au bon endroit.

Grâce à ce programme, vous recevrez un grand nombre d'offres d'emploi avec lesquelles vous pourrez commencer votre évolution professionnelle.

Le moment du changement



Type de changement



Amélioration du salaire

La réalisation de ce programme se traduit par une augmentation de salaire de plus de 25% pour nos stagiaires



10

Bénéfices pour votre entreprise

Le Certificat Avancé en Stratégies Commerciales dans les Centres Vétérinaires contribue à élever le talent de l'organisation à son potentiel maximal grâce à formation de leaders de haut niveau.

De plus, rejoindre la communauté éducative Certificat Avancé est une occasion unique d'accéder à un puissant réseau de contacts dans lequel vous pourrez trouver de futurs partenaires professionnels, clients ou fournisseurs.



“

Dans une nouvelle ère où les animaux sont mieux connus, les clients sont de plus en plus exigeants envers leur centre vétérinaire. Relevez le niveau de qualité avec l'enseignement de cet expert universitaire"

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

Accroître les talents et le capital intellectuel le capital intellectuel

Le professionnel apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

02

Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le manager et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

Former des agents du changement

Le professionnel sera capable de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, aidant ainsi l'organisation à surmonter les obstacles.

04

Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'organisation entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.

05

Développement de projets propres

Le professionnel pourra travailler sur un projet réel ou développer de nouveaux projets.

06

Augmentation de la compétitivité

Ce programme à vos directement d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et faire ainsi progresser l'organisation.



11 Diplôme

Le Certificat Avancé en Stratégies Commerciales dans les Centres Vétérinaires vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Certificat Avancé délivré par TECH Université Technologique.



“

Finalisez cette formation avec succès et recevez votre diplôme universitaire sans avoir à vous soucier des déplacements ou des démarches administratives”

Ce **Certificat Avancé en Stratégies Commerciales dans les Centres Vétérinaires** contient le programme le plus complet et le plus à jour du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal* avec accusé de réception son correspondant diplôme **Certificat Avancé** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Certificat Avancé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Certificat Avancé en Stratégies Commerciales dans les Centres Vétérinaires**
N.º d'Heures Officielles: **450 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.



Certificat Avancé Stratégies Commerciales dans les Centres Vétérinaires

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Certificat Avancé

Stratégies Commerciales dans les Centres Vétérinaires

