

DOSIER DE PRESENTACIÓN



Herramientas clave para un buen ATV: *merchandising* y escaparatismo. 2ª edición

Augusto Macías

Jesús Charlán



Metodología

La formación *online* permite conciliar el aprendizaje con la actividad laboral, ya que el alumno puede conectarse cuando y donde quiera, basta con tener un ordenador y conexión a Internet. Además, la formación *online* de Asís Formación es práctica, útil para tu vida profesional, con contenidos elaborados por los mejores profesionales del sector y donde veterinarios especialistas en cada materia realizan las tutorías, seguimiento y evaluación de los cursos.

Todos los contenidos del curso están alojados en el campus virtual de Grupo Asís. Desde este campus virtual se realizan las distintas actividades que integran los cursos: estudio del material teórico, resolución de casos prácticos o ejercicios y realización de autoevaluaciones.

Durante el desarrollo del curso, el alumno encontrará en el campus virtual diversas herramientas de comunicación, como el correo electrónico, los foros y los *chats*. Los foros, especialmente, permiten el intercambio de ideas entre alumnos y profesores y son un elemento fundamental de los cursos de Asís Formación. En ellos se plantean las dudas, se proponen debates y se interactúa con el resto de compañeros, siempre bajo la supervisión de un profesor especialista en la materia.

Para que los alumnos puedan sacar el máximo rendimiento a esta metodología de aprendizaje, hemos preparado un tutorial que guiará su navegación en el campus virtual. Además, contarán en todo momento con la ayuda de un tutor especializado que le guiará en su progreso personal y resolverá sus dudas sobre el funcionamiento del campus.

Herramientas clave para un buen ATV: *merchandising* y escaparatismo. 2ª edición



AUTORES: Augusto Macías
y Jesús Charlán

FECHA DE INICIO: 12 mayo

FECHA DE FIN: 16 junio

HORAS LECTIVAS: 12

¿Sabemos sacar toda la rentabilidad a la clínica veterinaria?
¿Potenciamos el espacio de la clínica para que sea más atractiva, diferente y más valorada por el cliente? ¿Conoces cómo puedes hacer más eficaz tu trabajo de ATV con menos esfuerzo y menos tiempo?

El *merchandising* es un amplio conjunto de técnicas comerciales, de animación y ambientación de la clínica veterinaria, que permiten presentar, en las mejores condiciones materiales y psicológicas, los productos y servicios que queremos ofrecer a nuestros clientes, buscando la máxima rentabilidad del surtido y del espacio.

Este curso está diseñado con el objetivo de que los ATV aprendan a favorecer la “animación” de los productos, conseguir la máxima rentabilidad, influir en el proceso de compra del cliente y a informar claramente sobre los servicios que prestamos en la clínica veterinaria.

Contenidos

Módulo 1. *Merchandising* general y *merchandising* visual

TEORÍA

- Conceptos clave sobre *merchandising* general y visual en una clínica veterinaria para impulsar las ventas.
- Cómo realizar *up selling* y *cross selling*.

PRÁCTICA

- Una vez que hayas profundizado en los conceptos clave, te proponemos que trabajes en ejemplos de clínicas sobre la mejora del *merchandising*.

FOROS

- Medidas a tomar para mejorar el *merchandising* de una clínica veterinaria.

Módulo 2. Escaparatismo en una clínica veterinaria

TEORÍA

- Normas básicas para atraer a un cliente potencial en la entrada de una clínica veterinaria por medio del escaparate.

PRÁCTICA

- Por medio de unos diseños, crearás el escaparatismo de una clínica veterinaria.

FOROS

- ¿Cumples? ¿Consideras que es fácil esta implantación?

Módulo 3. *Merchandising* de gestión

TEORÍA

- Cómo evaluar el *merchandising* para tomar decisiones de mejora según criterios de gestión.

PRÁCTICA

- Entra de nuevo en tu clínica virtual y analiza los resultados.

FOROS

- Entra en el foro para contestar a las preguntas planteadas en cada caso.

Módulo 4. Diseño

TEORÍA

- Cómo debe de ser la imagen de una clínica veterinaria para mantener los criterios definidos en la visión y misión de la empresa: colores, cartelería, etc.

PRÁCTICA

- Valora las medidas adoptadas en tu clínica virtual para diseñar la cartelería.

FOROS

- Reflexiona y expón tus respuestas en el foro.

Módulo 5

AUTOEVALUACION

MATERIAL COMPLEMENTARIO

FOROS

Objetivos

Entre los objetivos que pretendemos conseguir con este curso, destacan los siguientes:

- Conocer qué es el *merchandising* para clínicas veterinarias.
- Dar a entender al alumno lo importante que es el *merchandising* para los resultados de una clínica veterinaria.
- Analizar resultados de gestión en el *merchandising* para la toma de decisiones.
- Conocer las normas básicas de un escaparate para una clínica veterinaria.

Y, en consecuencia de todo lo anterior, ayudar al veterinario a mejorar la rentabilidad de su negocio.



Autores



Augusto Macías

Licenciado en Veterinaria por la Universidad Complutense de Madrid, Diplomado en *Merchandising* por la Cámara de Comercio de Madrid, Máster en *Coaching* empresarial por la Universidad Euro innova y Máster en Dirección Comercial y *Marketing*.

Trabajó durante 22 años en posiciones directivas de *marketing*, ventas en empresa líder del sector de veterinaria y nutrición animal.

Desde 2010 es consultor especialista en gestión de centros veterinarios, tarea que ejerce con diversos hospitales y clínicas veterinarias en España y Portugal. Colabora con las empresas líderes del sector para implantar mejoras en ventas y *marketing*. Es socio de AGESVET, siendo a la vez tutor de los talleres de *marketing* de esta organización.

Ejerce como nutricionista canino y equino para empresas del sector.

Socio fundador y director de AGRORED, empresa especializada en el colectivo español de centros veterinarios y *pet shop*, ofreciendo formación, consultoría y comercialización de productos.



Jesús Charlán

Licenciado en Gestión Comercial y *Marketing* por ESIC, Grado Oficial en *Marketing* y Título Superior en Dirección Comercial por ESIC. Curso Superior Europeo en *Database Marketing* CRM por ICEMD y ESIC.

Especialista en gestión del punto de venta, visual *merchandising* y *merchandising* de gestión.

Profesor del departamento de *Marketing* y de creación de empresas de ESIC Universidad.

Formador-consultor. ESIC EXECUTIVE EDUCATION.

Director de *marketing* de KEPLER EXPORT IMPORT. *Trader* internacional multiproducto.

Socio fundador de AGRORED, empresa consultora en servicios integrales para el mundo animal.

Socio fundador de TRAINERS & PARTNERS, empresa consultora en gestión comercial y *marketing* e investigación de mercados.

Socio director de Consultor de Dinámica, empresa de servicios de gestión del punto de venta.

Miembro del equipo docente del IFE Instituto de Formación Profesional de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid y de las delegaciones de dicha Cámara.

El proveedor de *e-learning* de elección en el sector zoosanitario

Desde el nacimiento de la unidad de *e-learning* de Grupo Asís en 2008, los alumnos que anualmente realizan cursos en nuestro campus formativo se cuentan por miles.

Nuestros cursos van dirigidos a veterinarios, tanto clínicos como de producción, y a auxiliares técnicos veterinarios. El secreto de su éxito es triple: la calidad en contenidos y en diseño, la interactividad y la participación. Con la colaboración de expertos en cada una de las especialidades, los cursos están realizados por veterinarios expertos en diseños didácticos y diseñadores que dominan los recursos multimedia.

Así se elaboran unidades formativas interactivas, rigurosas en su planteamiento técnico y pedagógico y con todas las ventajas de la enseñanza a distancia: comodidad, participación, empleo de la tecnología, tutorización de los alumnos, modernos métodos de evaluación...

Tras la realización de cada curso, los alumnos nos expresan lo que para nosotros constituye el mejor aval de nuestro trabajo: su satisfacción.

La formación se configura como una potente herramienta de *marketing* para la industria, muy bien valorada por los profesionales. El *e-learning* es la opción más avanzada para proporcionar formación continuada a los técnicos del sector.





Centro Empresarial El Trovador, planta 8, oficina I • Plaza Antonio Beltrán Martínez, 1
50002 Zaragoza (España) • Tel.: +34 976 461 480 • Fax: +34 976 423 000 • www.grupoasis.com