

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO

# Guía del Curso

## Crea Tú Propia Clínica Veterinaria

---

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

---

### OBJETIVOS

La profesión de director y gestor de clínicas es necesaria dentro del ámbito de las consultas veterinarias. Los avances en materia de nuevas tecnologías o los cambios de relación con los pacientes, exigen habilidades comunicativas, de organización y gestión específicas.

Comprobaremos la importancia de la calidad como uno de los requisitos más importantes a cumplir por los centros. Conocerás las especificaciones y requisitos a cumplir por las organizaciones que se dediquen a la producción y comercialización de productos sanitarios. Este curso te ofrece una formación práctica de como crear tu propia clínica de veterinaria.

### CONTENIDOS

#### MÓDULO 1. CREA TU PROPIA CLÍNICA DE VETERINARIA

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DEL PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA

1. Clasificación de las empresas
2. Tipos de sociedades mercantiles mas comunes en pequeños negocios o microempresas
3. La forma jurídica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social

4. La elección de la forma jurídica de la microempresa

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN CONTABLE, FISCAL Y LABORAL EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

1. Obligaciones contables en función de la forma jurídica
2. La gestión fiscal en pequeños negocios
3. Obligaciones de carácter laboral
4. Aplicaciones informáticas y ofimáticas de gestión contable, fiscal y laboral

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN A LA CLÍNICA VETERINARIA

1. El equipo veterinario
2. La figura del auxiliar de veterinaria
3. Tareas y funciones del auxiliar veterinario
4. Calidad y atención al cliente

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EN CLÍNICAS VETERINARIAS

1. Identificación animal y bases de datos
2. Herramientas de gestión de la relación con el cliente: CRM (Customer Relationship Management)
3. Estructura y funciones de una base de datos. 138
4. Tipos de bases de datos
5. Utilización de bases de datos
6. Internet como canal de venta: uso de los principales navegadores
7. Organización de los métodos de búsqueda
8. La relación con el cliente a través de Internet
9. Medios de pago en Internet

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. CARACTERÍSTICAS Y DOTACIÓN MATERIAL DE UNA CONSULTA VETERINARIA

1. Instrumental básico de consulta
2. Instrumental de exploración del animal



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)