

Propuesta de Ponencia

Colegio Oficial de Veterinarios de Sevilla

Planes y Seguros de Salud

¿Puedo vivir sin ellos?

Diseñado y dirigido a directores, gestores y propietarios de centros y clínicas veterinarias del



30 de Mayo 2018



Introducción a la Ponencia

Desde hace varios años se viene hablando con insistencia de la importancia de los **Planes y Seguros de Salud** como pilar de salvación para nuestros negocios.

¿Se trata de una exageración sin fundamento?

¿Se trata de una herramienta imprescindible para la supervivencia de mi centro veterinario?

Muy probablemente ni lo uno ni lo otro.

A lo largo de la ponencia vamos a poner sobre la mesa planteamientos y cuestiones para el autoanálisis. El objetivo es plantear interrogantes para que, en base a:

- ✓ nuestro modelo de negocio
- ✓ la evolución y el futuro predecible del mercado
- ✓ cómo y contra quién queremos competir

tomemos la mejor decisión para nuestra empresa.

De la ponencia saldremos teniendo muy claro:

- Qué es un Plan de Salud Preventiva y qué lo diferencia de un Seguro de Salud (definición y aclaración de conceptos)
- Qué gano si los tengo y qué pierdo si no los tengo (oportunidades y amenazas)
- Qué necesito para diseñar e implementar Planes de Salud para ofrecer a mis clientes
- Qué necesito para promocionar y vender Planes de Salud a mis clientes





José-Hilario Martín

Licenciado en Veterinaria por la UNEX. Máster en Ciencias y Certificado en Estudios Superiores (CES) por la ENV de Alfort (Francia), Diplomado en Epidemiología Humana y Animal por el Instituto Pasteur de París y Executive MBA por el IE Business School.

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

Fundador y director de **martinsantos**. Desde 2006 ejerce como consultor y asesor de empresas veterinarias en el área de la gestión estratégica de negocio, entrenador de equipos profesionales, formador y conferenciante. Ha impartido ponencias y seminarios en varios países de Europa y Latinoamérica.

Es, además, propietario y Director-Gerente del Hospital Veterinario *Arturo Soria* (Madrid)

José Hilario Martín

Consultor de empresas, formador, conferenciante internacional y uno de los más prestigiosos consultores del sector veterinario, nos presenta esta obra única.

Tienes en tus manos un destilado de su larga trayectoria profesional, a través del cual desgracia técnicas, herramientas y consejos para mejor actuar en la toma de decisiones del cliente de servicios veterinarios.

Se trata de la **primera obra en español** en la que se combinan las ciencias de la comunicación, la inteligencia emocional y el neuromarketing para ayudar al profesional de la clínica veterinaria a incrementar la aceptación de las propuestas de servicios y productos que hace a sus clientes, en beneficio siempre de la salud del animal y el bienestar de ambos.

Cómo hacer para que tu cliente diga SÍ

José Hilario Martín

Manual práctico para incrementar la productividad de tu centro veterinario

