



MARKETING Y GESTIÓN DE ESTABLECIMIENTOS DE ANIMALES

PRESENTACIÓN.

Curso diseñado para la completa formación de un director-gerente de establecimientos especializados en animales. A través de esta formación se adquieren los conocimientos necesarios para introducirse en el mundo de los negocios con garantías de rentabilidad y conociendo las bases para brindar servicios de calidad a un público exigente. Además el curso incluye la formación en las enfermedades más impactantes para una atención personalizada de cada cliente.

- Proporciona las habilidades necesarias para trabajar de manera eficiente.
- Aporta estrategias de intervención y material de aplicación práctica.
- Curso que forma profesionales. No sólo enseña el “qué”, sino, sobre todo el “cómo”, ya que es un curso muy práctico.
- Curso con una estructura lógica y progresiva donde cada estudio se fundamenta con el anterior. No es sólo una simple concatenación de materias.

DESTINATARIOS.

- Personas interesadas en poner en marcha un establecimiento especializado en animales y que deseen recibir formación en gestión de núcleos zoológicos.
- Personas que dirijan un centro de venta y servicios para mascotas y que crean necesario adquirir conocimientos especializados en gestión de núcleos zoológicos para incrementar la calidad de las prestaciones.

SALIDAS PROFESIONALES.

Trabajar como director-gestor de núcleos zoológicos: zoosafaris, parques zoológicos, reservas zoológicas, colecciones privadas, centros de cría, residencias y refugios, escuelas de adiestramiento, perreras deportivas, centros de importación de animales, tiendas de animales y establecimientos para la práctica ecuestre.

OBJETIVOS.

- Adquirir los conocimientos y las técnicas necesarias para llevar a cabo de forma plenamente autónoma la gestión de un núcleo zoológico, así como saber manejar y atender a los animales personalmente.
- Conocer la legislación vigente en lo que se refiere a animales de compañía y toda la documentación oficial: carta verde, CITES, cartillas de vacunación, cartillas sanitarias, ley de protección animal, etc.
- Aprender las técnicas comerciales más utilizadas en el sector. Saber cómo atender al cliente de este tipo de establecimientos.
- Reconocer las especies domésticas más importantes y valorar su capacidad para vivir en familia. Reconocer y diferenciar el pedigree de un animal.
- Conocer las enfermedades más importantes y las zoonosis más frecuentes de los animales de compañía y prevenirlas. Controlar el estado vacunal de cada animal que está bajo su responsabilidad. Diferenciar si un animal está sano o enfermo.
- Controlar la higiene del animal y de su entorno. Controlar y ejecutar los planes de desparasitación.
- Controlar la dieta de los ejemplares.
- Saber manejar a los animales durante la exploración clínica y la administración de medicamentos. Asistir a los animales en casos de urgencia. Tomar las constantes vitales y curar los diferentes tipos de heridas.

ACREDITACIONES.

Al finalizar el curso, y una vez superados los exámenes, el Alumno obtiene:

- Diploma y Certificado de Profesionalidad, expedidos por CENPROEX, con el número de horas lectivas y de prácticas cursadas, así como las calificaciones obtenidas.
- Diploma expedido por el Centro Colaborador que acredita la especialidad cursada, así como Titulación expedida por la EAEU (Escuela Abierta de Estudios Universitarios).

CONTENIDO.

- Módulo I. Gestión comercial y merchandising
- Módulo II. Recursos y soportes publicitarios
- Módulo III. Atención al cliente
- Módulo IV. Aspectos sanitarios
- Módulo V. Aspectos legales y jurídicos