



www.hoteles-silken.com/hotel-puerta-madrid



Mesa Imperial, 40 m2



Planta Ejecutiva



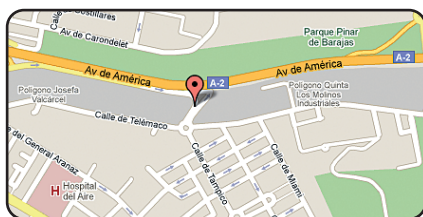
Piano Bar

Juan Rizzi 5, Madrid 28027 - España

T. +34 917 438 300

F. +34 917 438 301

recepcion.puertamadrid@hoteles-silken.com



Precios de inscripción:

(incluyen acreditación al congreso, coffee-breaks, almuerzo del Sábado 4, y actividad lúdica)

- 99 € Socios de AGESVET y sus empleados (plazas limitadas) solamente para inscripciones formalizadas y abonadas antes del 30 Abril de 2011.
- 150 € Socios de AGESVET y sus empleados (plazas limitadas) para inscripciones formalizadas posteriormente al 30 de Abril de 2011.
- 300 € No socios de AGESVET inscritos antes del 30 de Abril de 2011.- plazas limitadas.
- 350 € No socios de AGESVET inscritos después del 30 de Abril de 2011.- plazas limitadas.

Más información y tramitación de la inscripción en www.agesvet.com



I Congreso de Gestión AGESVET
del 3 al 4 de Junio 2011

M a d r i d



AGESVET

ASOCIACIÓN GESTIÓN VETERINARIA

I Congreso de Gestión AGESVET
del 3 al 4 de Junio 2011

M a d r i d





LUIS CADENAS

Ha formado a más de 20.000 directivos de 115 compañías en 15 sectores empresariales y ha supervisado más de 300 planes de negocio de nuevas empresas. Es un autor y conferenciante prolífico, habiendo publicado tres libros. Es colaborador habitual (como consultor y formador) de empresas como Volvo, Adidas, Motorola, Royal Canin, Pfizer, El Corte Inglés, Hipercor...

“La gestión de nuestras actividades en el tiempo”



PERE MERCADER

Ha impartido cursos y seminarios de gestión de clínicas en más de veinte países de Europa, América y Asia. Primer miembro español de la asociación estadounidense de consultores de gestión de clínicas veterinarias (AVPMCA). Autor del libro “Soluciones de Gestión para Centros Veterinarios (Servet, 2009)”

“Cómo interpretar y tomar decisiones a partir de la información económica de mi clínica”



CARLOS ANDREU

Prestigioso formador de directivos y uno de los oradores más carismáticos que frecuenta las escuelas de negocios españolas. Autor del best-seller “del ataúd a la cometa”. Por su programa formativo “Yo SL, la gestión de uno mismo y de los demás” han circulado muchos de los directivos más influyentes de nuestro país, en una experiencia que muchos catalogan de imborrable.

“Yo SL, la gestión de uno mismo y de los demás”



MIGUEL ÁNGEL DÍAZ

Propietario y director desde hace veinte años de un Hospital Veterinario en Guadalajara. Es socio fundador de New Way Coaching, primera empresa española especializada en coaching para veterinarios. Sus clientes proceden de mundos tan distintos como la logística, la decoración, el deporte, la moda... y por supuesto la veterinaria.

“Cómo tomar decisiones en equipo en tiempo récord y sin conflicto”.

I Congreso de Gestión AGESVET del 3 al 4 de Junio 2011

Este evento supone una propuesta diferente para aquellos gestores de centros veterinarios que busquen **“algo más”** en la formación directiva. Los principales atractivos de esta cita serán:

- Talleres prácticos, para profundizar más que en las clásicas conferencias
- Ponentes de primera línea, tanto del sector como de fuera de él
- Temas fundamentales acerca de nosotros y nuestros negocios: gestión de nuestra carrera, gestión de nuestras personas, gestión de nuestra empresa
- Formato compacto (Viernes tarde + Sábado) que permite combinar con fin de semana primavera en Madrid (habitaciones desde 60€, plazas limitadas)
- Permite la participación combinada de propietarios con algunos de sus empleados clave (inscripciones limitadas)

Más información en www.agesvet.com

Luis nos acompañará en una aventura excitante que nos ayudará a conocernos mejor y a gestionarnos mejor. Conoceremos nuestra actitud y paradigmas ante el tiempo, la escalera del éxito y la pirámide de la productividad, y estudiaremos los hábitos de las personas altamente eficaces. El objetivo final es conseguir que “pongamos primero lo primero”.

“Preparamos demasiada poca atención a nuestra vida interior. Los líderes deberían aprender más sobre ellos mismos. En otras palabras, antes de dirigir a otras personas, cada uno debería mirar dentro de sí y reflexionar sobre cómo es capaz de dirigirse a sí mismo. Y puede ser que a uno no le guste lo que ve”. Esta cita de Joseph L. Badaracco, profesor Harvard Business School, sintetiza el enfoque de la conferencia y los talleres de Carlos.

A partir de la metodología clásica de las escuelas de negocios (método del caso) los asistentes al taller de Pere aprenderán a analizar los estados financieros de una clínica: cuenta de resultados y balance de situación. Se trabajarán los conceptos de rentabilidad, solvencia, liquidez, productividad... aprendiendo a calcular los indicadores necesarios para juzgar si la salud económica de la clínica peligrará en algunos de estos frentes.

Aplicando técnicas de pensamiento paralelo y gracias al método de los Seis Sombreros los asistentes al taller aprenderán con Miguel Ángel a superar lo que los expertos identifican como los tres obstáculos más frecuentes en las reuniones: pérdida del objetivo, falta de creatividad y conflicto entre los asistentes.

Horarios: Viernes de 15:45 a 20:15, Sábado de 10:00 a 19:30