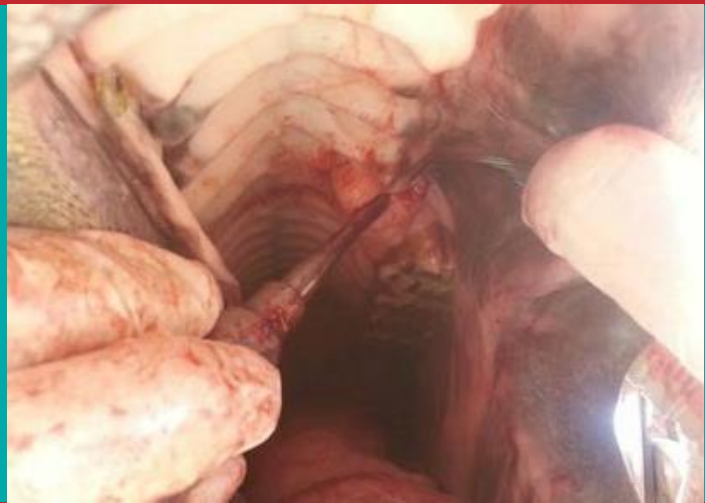


Tipo	Docente externo: Taller teórico-práctico
Descripción	Instruido por José Luis Villaluenga Besaya , Biólogo, Profesor Asociado, Grado de Veterinaria, Universidad Alfonso X (Madrid), Consultor en Gestión Empresarial de Centros Veterinarios y Clínicas Equinas, Director de Rentabilidad Veterinaria.
Temática	<p>Cómo fijar el precio de un servicio veterinario</p> <p>Actividad formativa presencial dentro de la asignatura <i>Marketing y gestión de la empresa veterinaria equina</i> (596011). Se hace reflexionar a los alumnos sobre los 5 factores determinantes para fijar el precio de un servicio veterinario equino: Coste, Demanda, Competencia, Valor añadido y Modelo de negocio. Se cogió como ejemplo un servicio de “Odontología equina”, y uno a uno se fue profundizando en cada uno de los determinantes anteriores. Hasta llegar a un precio final en base a los anteriores. Se hizo además una reflexión sobre los precios actuales de los servicios equinos, si son baratos o caros. Sobre el disponer de un listado orientativo de precios que está prohibido por Ley. Se comentó y discutió una encuesta de precios de los servicios veterinarios realizada hace unos años por el profesor del taller. Se comentó como el precio discrimina al tipo de cliente que usa nuestros servicios. El taller se hizo de forma colectiva, haciendo preguntas el profesor, respondiendo los alumnos y escribiendo las principales conclusiones en la pizarra del aula.</p>
Fecha	4 de febrero de 2020. Hospital Clínico Veterinario de la Universidad de Córdoba. 2 horas.
Financiación	Presupuesto ordinario del máster.
	<p>TALLER DE TRABAJO: FIJACIÓN PRECIOS SERVICIOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. PRECIO DE COSTE 2. DEMANDA DEL SERVICIO 3. COMPETENCIA 4. VALOR AÑADIDO 5. MODELO DE NEGOCIO