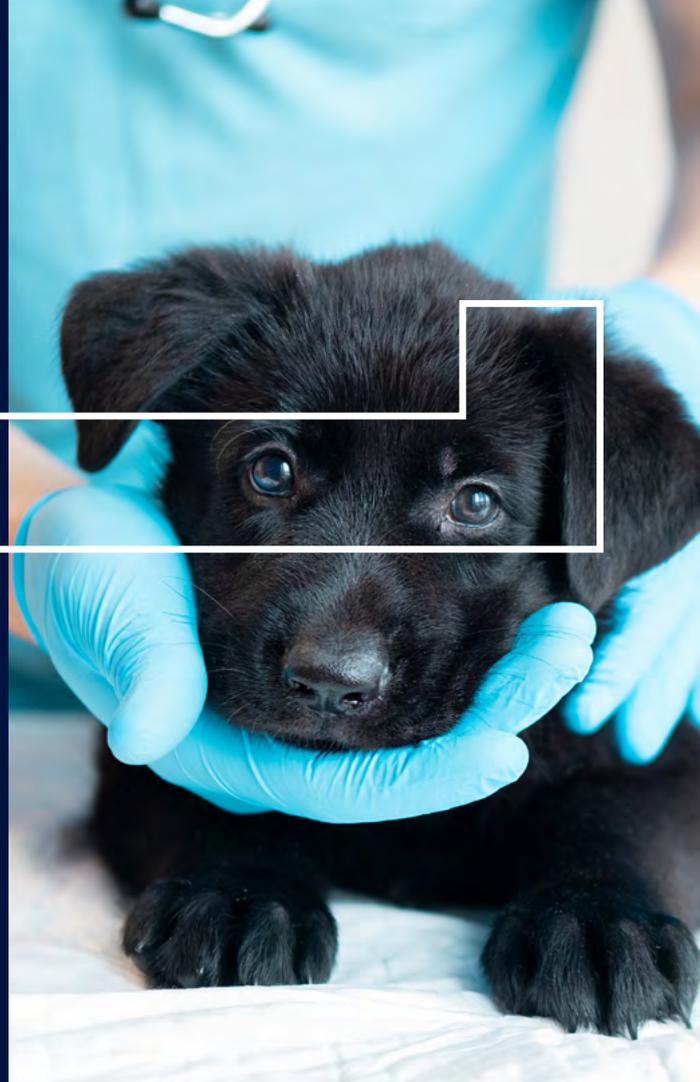


# VII MASTER EN DIRECCIÓN Y MARKETING EN LA INDUSTRIA DE SANIDAD Y NUTRICIÓN ANIMAL [MADISAN]



Organizado por:



Con el apoyo de:



Con la colaboración de:



# Presentación

La **Fundación Vet+i-Plataforma Tecnológica Española de Sanidad Animal**, es un foro multidisciplinar que integra a todos los agentes públicos y privados vinculados con la sanidad animal en España: la industria de sanidad animal, la comunidad científica y académica, la profesión veterinaria, la administración pública y las organizaciones de productores, que persigue como objetivos el **fomento de la I+D+i en España**, de la colaboración público-privada, de la internacionalización de la sanidad animal española, así como de la formación de calidad y del uso responsable de medicamentos veterinarios, entre otros.

Desde su inicio, la Fundación ha hecho de la formación uno de los valores fundamentales de su actividad, y orienta parte de la misma a la organización y promoción de iniciativas formativas de excelencia en el campo de la sanidad animal. En este contexto, la organización, conjuntamente con la prestigiosa escuela de negocios ESIC, Business & Marketing School, del **Máster en Dirección y Marketing en la Industria de Sanidad y Nutrición Animal [MADISAN]** se incardina en el cumplimiento de uno de los principales objetivos de la **Fundación Vet+i**.

Además, esta iniciativa cuenta con el pleno apoyo de **Veterindustria, la Asociación Empresarial Española de la Industria de Sanidad**, que es la voz del sector en nuestro país, además de Patrono fundador de la Fundación y con la colaboración de la Asociación Nacional de Empresas Distribuidoras de Sanidad Animal (AEMASA).



"Este máster viene a cubrir una demanda de formación en un área enfocada hacia el ámbito empresarial en el campo de la sanidad animal, basado en los valores del liderazgo, el compromiso y la excelencia en un sector en claro crecimiento"

**Santiago de Andrés**

Director General de la Asociación Empresarial Española de la Industria de Sanidad y Nutrición Animal (Veterindustria)



La formación de profesionales de alta cualificación, forjados con valores éticos, junto con nuestra vocación investigadora son los tres pilares sobre los que se apoya nuestro proyecto.

Nuestra alta vinculación con la empresa nos ha permitido enlazar docencia y realidad empresarial, dotamos a todos los programas de la flexibilidad que permite a los profesionales que salen de nuestras aulas estar realmente capacitados para enfrentarse a los retos de la empresa moderna y que afronten el futuro con posibilidades reales de éxito.

## VII MÁSTER EN DIRECCIÓN Y MARKETING EN LA INDUSTRIA DE SANIDAD Y NUTRICIÓN ANIMAL

La industria de la sanidad animal crece cada año a un ritmo superior a otros sectores, existiendo grandes oportunidades de desarrollo tanto a nivel nacional como internacional.

Esto hace que tanto los futuros profesionales, como los que están desarrollando actualmente su carrera en el sector, tengan que adquirir un conocimiento especializado, que les permitirá ejecutar una adecuada gestión, explotación y aprovechamiento de las oportunidades y retos que se presenten.

### ¿A quién va dirigido?

- > Directivos, expertos en marketing y ventas, ejecutivos, mandos intermedios y product managers de las empresas del sector de la sanidad animal.
- > Emprendedores que quieran poner en marcha sus proyectos empresariales en este sector.
- > Jóvenes profesionales que quieran desarrollar su carrera en la industria de la sanidad animal.
- > Licenciados en Veterinaria y Ciencias de la Salud.

### Requisitos de Acceso

Titulación Universitaria de Grado Superior o profesionales de empresas del sector con experiencia demostrable, que sean admitidos por el Comité de selección.

### Titulación

Aquellos participantes que superen las pruebas de evaluación, la defensa del Proyecto fin de Máster, y demuestren una asistencia no inferior al 80% de las sesiones, obtendrán el **Título Máster en Dirección y Marketing en la Industria de la Sanidad y Nutrición Animal [MADISAN] por ESIC**.

Asimismo, adquirirán la condición de antiguo alumno de ESIC, contando con una amplia oferta de servicios, entre otros, bolsa de trabajo y condiciones preferentes para la realización de acciones formativas de actualización.

### Objetivos

- > Conocer la realidad del sector de la industria de la sanidad animal y las oportunidades que nos ofrece.
- > Desarrollar una visión integral de la empresa, que permita diseñar nuevas estrategias y liderar su transformación.
- > Adquirir las destrezas y conocimientos necesarios para desarrollar la dirección Comercial y de Marketing de una empresa del sector.
- > Aportar herramientas innovadoras para la gestión y digitalización de las empresas.



# PROGRAMA

## MÓDULO 1

### Dirección estratégica y nuevos modelos de negocio

- > Formulación e implantación de la estrategia
- > Cuadro de Mando Integral
- > Márketing Estratégico
- > Nuevos modelos de negocio, Canvas, Agile
- > Experiencias de innovación en el sector

## MÓDULO 2

### Dirección de Operaciones y distribución

- > La dirección de operaciones y su impacto en el negocio
- > Logística y distribución en el sector

## MÓDULO 3

### Finanzas e Internacionalización

- > Finanzas y gestión del negocio
- > Excel aplicado al análisis económico y comercial
- > Potencial y Plan de Internacionalización

## MÓDULO 4

### Dirección de personas y marco normativo

- > Dirección de equipos y de redes comerciales
- > El plan de RR.HH y su impacto en el negocio
- > Marco normativo europeo y nacional y Deontología

## MÓDULO 5

### Softskills para la dirección

- > Técnicas de persuasión e influencia aplicadas
- > Inteligencia emocional
- > Técnicas de Negociación
- > Presentaciones de impacto

## MÓDULO 6

### Digital business

- > Digitalización del negocio y Plan de Marketing digital
- > Ecommerce y monetización de páginas web
- > Social Media e Inbound Marketing
- > Big data e IT

## MÓDULO 7

### Dirección de Marketing

- > Elementos del Plan de Marketing
- > Customer experience y neuroventas
- > Marketing por sectores: porcino, avícola, pequeños animales, rumiantes
- > Trade Marketing y lanzamiento de producto
- > Marketing alimentos animales de compañía
- > El acceso al producto/servicio: multicanalidad
- > Networking y comunicación 360
- > Comunicación de crisis
- > Pricing
- > Plan de comunicación empresarial
- > Plan de comunicación de producto

## MÓDULO 8

### Dirección comercial y ventas

- > Los retos de la Dirección Comercial
- > El plan de ventas y el proceso comercial
- > Gestión de cuentas clave (KAM)
- > Remuneración y sistemas de incentivos
- > Defendiendo el valor en el punto de venta

# METODOLOGÍA

El Máster se imparte en **formato HÍBRIDO**, es decir compatibiliza las sesiones presenciales y las sesiones on line, así como presencialidad remota, con el objetivo de interferir lo menos posible con la actividad del profesional y facilitar su traslado a Madrid para los interesados de otras Comunidades Autónomas/países.



**Formato HÍBRIDO:** adaptando la metodología híbrida los alumnos tendrán 405 horas de clase, de las cuales 100 horas serán on line y 305 horas se desarrollarán en formato híbrido, lo que significa que los alumnos podrán decidir cursar estas horas de manera presencial o en presencialidad remota.



**Sesiones presenciales:** expertos de cada materia harán reflexionar sobre las materias y aspectos más relevantes del sector, siendo las aportaciones del docente, el trabajo en equipo y el intercambio de ideas, las bases de la metodología del programa.



**Sesiones on line:** el máster consta de 100 horas on line entre clases y tutorías. Estas sesiones combinarán el aprendizaje síncrono y asíncrono.



**Conferencias:** personalidades del sector compartirán sus experiencias.



**Tutorías:** 30 horas de tutorías, donde se resolverán dudas y se plantearán cuestiones en relación al proyecto fin de Máster.



**Proyecto fin de Máster:** los alumnos defenderán ante un tribunal de evaluación el proyecto trabajado en grupo.



# EL CLAUSTRO

El máster contará como profesorado con directivos y expertos procedentes de la Industria de Sanidad Animal, así como invitados para la exposición de Master Class de interés para el alumnado.



## DIRECTOR DEL PROGRAMA

### Antonio Salcedo

Doctor en Economía de la Empresa. EMBA, ICADE. Autor de numerosas publicaciones y libros y profesor de Management de Postgrado de ESIC.



### Diego García

Presidente de Veterindustria. Senior Vice President and General Manager, Southern Europe Cluster Zoetis



### Andrés Fernández

CEO del grupo Zental.



### Santiago de Andrés

Director General de Veterindustria y Presidente de la Fundación Vet+i.



### Juan Carlos Castillejo

Asesor estratégico senior de grupo Zental. Anteriormente Director General de MSD Animal Health España y Portugal.



## CLAUSTRO DE PROFESORES ESPECIALISTAS



### VISIÓN EMPRESARIAL Y PERSONAL

#### Susana Lapuente

Executive Director, Global Sales Excellence. Elanco Animal Health.



### I+D+i EN SANIDAD ANIMAL

#### María Jaureguizar

Directora Gerente de Fundación Vet+i Licenciada en Veterinaria. Máster en Dirección y Gestión de Empresas de la Industria de la Sanidad Animal (ESIC).



### COMUNICACIÓN DE CRISIS SANITARIAS EN EMPRESAS DE SANIDAD ANIMAL

#### Juan Marcos Vallejo

Triada Comunicación o CC&R (Gabinete de Comunicación de Veterindustria).



## SECTOR DE PIENSOS

### Animales productores de alimentos

#### Jorge de Saja

Director de la Confederación Española de Fabricantes de Alimentos Compuestos para Animales (CESFAC).



## CLÍNICAS VETERINARIAS

### Augusto Macías

CEO VetPartners España. Presidente de AGESVET-GGA AVEPA.



## LOGÍSTICA

### Sandra Luengo

Supply Chain Regional Lead MSD Animal Health EURAM region.



### Ramón Esteban

Director General de Nuzoa. Miembro de la Junta Directiva de Asociación Nacional de Empresas Distribuidoras de Sanidad Animal (AEMASA).



## CLAUSTRO DE PROFESORES MÓDULO DE REGULATORY MEDICAMENTOS VETERINARIOS

### FARMACOVIGILANCIA VETERINARIA

#### Ramiro Casimiro Elena

Jefe adjunto del Departamento de Medicamentos Veterinarios de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS).



### INMUNOLÓGICOS

#### Rosario Bullido

Jefa de Unidad del Área de Inmunológicos y Biológicos de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS).



### NORMATIVA SECTORIAL DE MEDICAMENTOS VETERINARIOS. NOVEDADES DE LA FUTURA REGLAMENTACIÓN EUROPEA Y NACIONAL DE MEDICAMENTOS VETERINARIOS Y PIENSOS MEDICAMENTOSOS. DEONTOLOGÍA Y CASOS PRÁCTICOS

#### Pablo Hervás Calle

Director Técnico de Veterindustria y Vicepresidente de la Fundación Vet+i.



## CLAUSTRO DE PROFESORES MARKETING ESPECÍFICO MEDICAMENTOS VETERINARIOS



### PORCINO

#### Rafael Guerrero

Director Comercial y de Marketing de COVAP; Licenciado en CC. Empresariales, GESCO por ESIC, PDG por el IESE.



### AVICULTURA Y SMARTFARM

#### Aránzazu Trueba Palau.

Key account manager. Elanco Animal Health



### PEQUEÑOS ANIMALES

#### Xavier Blancafort

CEO Pet Evidence; Consultor (antiguo responsable de Marketing de animales de compañía en Bayer Animal Health).



### PET FOOD

#### Mª Ángeles Toscano

Corporate Affairs Director Royal Canin.



### RUMIANTES

#### Carlos Lasa

Brand & Technical Manager Pig & Poultry Feeka Animal Health.



## PROFESORES ESIC



### Jesús Charlán

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Grado Oficial en Marketing y Dirección Comercial, URJC. Curso Superior Europeo en Database Marketing y CRM, ICEMD. Director de Comunicaciones Corporativas de CulturTickets. Director General de TP Consultores.



### Jesús Ferradás

Ingeniero Técnico Agrícola e Ingeniero Agrónomo, Universidad de Lugo. Master en Marketing Estratégico y Máster en Marketing Operativo, Universidad de St. Louis (Missouri). Formación Superior en Negociación, IESE. Director General de Advance.



### Óscar Martín

Experto en IA, monetización de páginas web y emprendedor.



### Carlos Enrile

Master en Derecho de la Unión Europea. Instituto de Estudios Europeos, Universidad libre de Bruselas. Licenciado en Derecho. Universidad Pontificia de Comillas, Icade. Actualmente Computer Contact, S.L. Director Fundador. Profesor European University. Universitas Nebrissensis. Universidad Carlos III.



### Javier Molina

Ha ocupando diversos puestos de responsabilidad en empresas y grupos empresariales como Central Sales Director en Broadnet (Grupo ACS); Sales Manager en France Telecom; Director de Proyectos de Consultoría e In Company Training en ESIC Executive Education y Adjunto a Dirección Red Comercial en Banco Santander. Actualmente es Socio Director de GesVELICE, Profesor Titular de ESIC Business & Marketing School, Miembro del Comité y Consejo Asesor de la EdV de ESIC y Consejero de diversas empresas e instituciones.



### Ignacio Pérez

Ingeniero Superior Industrial, UPM. Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC. Executive MBA, IE. Coach Ejecutivo, Sistémico y PNL, Certificado PCC por ICF y CORAOPS. Anteriormente: Director de Desarrollo de Negocio en empresas como ESRI España, Atos Origin o Sun Microsystems.



### Juan Luis González

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC, Master en Marketing Estratégico y Comercio Electrónico en la Dublin Business School. Director general de Orange3.



### Isabel Villares

Licenciada en Psicología Industrial, UCM. Master en Dirección de Recursos Humanos y Organización, ESIC. Postgrado en Gestión de la Formación y Formación de Formadores. Coordinador académica del EMBA de Esic. Anteriormente: Directora de RR.HH. de Euromaster (Grupo Michelin). Responsable de Selección y Desarrollo del Grupo Moreno y Castro.

**Fundación Vet+i-Plataforma Tecnológica  
Española de Sanidad Animal**  
San Agustín, 15- 1º dcha. · 28014 Madrid  
secretaria@vetmasi.es  
+34 91 088 31 22  
www.vetmasi.es

**Corporate Education**  
Av. Juan XXIII, 12  
28224 Pozuelo de Alarcón, Madrid  
corporate@esic.edu  
91 744 40 40

marzo 2025

**INFORMACIÓN:** +34 91 744 40 40 · antonio.salcedo@esic.edu

**Organizado por:**



**Con el apoyo de:**



**Con la colaboración de:**



<https://www.esic.edu/landing/master-direccion-gestion-empresas-industria-sanidad-animal>