

Master En Dirección De Entidades Y Clubes Deportivos + Master En Marketing Deportivo



ÍNDICE

1 | Somos Educa
Business School

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por las
que elegir Educa
Business School

7 | Programa
Formativo

8 | Temario

9 | Contacto

SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

EDUCA Business School es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

Educa Business School se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



ALIANZAS Y ACREDITACIONES



FONDO
SOCIAL
EUROPEO



BY EDUCA EDTECH

Educa Business School es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



Master En Dirección De Entidades Y Clubes Deportivos + Master En Marketing Deportivo



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Master En Dirección De Entidades Y Clubes Deportivos con 600 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional - Titulación de Master En Marketing Deportivo con 600 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

EDUCA BUSINESS SCHOOL
como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A
con número de documento XXXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso
con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.
Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

<p>Firma del Alumno/a NOMBRE ALUMNO/A</p>	<p>La Dirección Académica NOMBRE DE AREA MANAGER</p>
---	--

Con Establecimiento Consultoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNEDCO (Iber). Producción 0042.

Descripción

Este Master en Dirección de Entidades y Clubes Deportivos le ofrece una formación especializada en la materia. La dirección de las instalaciones y entidades deportivas precisa de unos conocimientos específicos en esta área a fin de desempeñar dicha función con las mayores y mejores garantías en lo que a gestión, dirección, planificación y asesoramiento se refiere. Por esta razón, la Maestría en Gestión Deportiva. Sport Management prepara al alumno para asumir la dirección general de un proyecto deportivo, así como todo lo relativo a la gestión administrativa necesaria para el desempeño de esta actividad y la gestión óptima de los equipos de trabajo en sus diferentes aspectos. Además de desarrollar las destrezas necesarias para la dirección y gestión eficiente de toda clase de procedimientos. Todo ello con un temario actualizado según la legislación laboral vigente. Este Master en Marketing Deportivo le ofrece una formación especializada en la materia. Si trabaja en el ámbito del deporte y desea especializarse en las funciones relacionadas con el marketing deportivo y la gestión de empresas de este tipo este es su momento, con el master en Marketing Deportivo podrá adquirir los conocimientos oportunos para desenvolverse de manera profesional en este entorno. El marketing deportivo puede ser capaz de dar una mayor velocidad de posicionamiento de una nueva marca o producto mediante el vínculo deportista o atleta reconocido. El servicio del marketing deportivo, nos permite ahorrar tiempo localizando a los deportistas para que participen en algún anuncio comercial así como otras estrategias.

Objetivos

- Conocer los conocimientos necesarios para realizar labores de dirección de instalaciones deportivas.
- Saber aplicar los conocimientos adquiridos en la planificación y gestión de las instalaciones deportivas.
- Conocer las estrategias planteadas de comunicación y marketing deportivo.
- Conocer las principales herramientas necesarias para desempeñar con éxito el abordaje de las funciones propias de los profesionales encaminados al desempeño de este trabajo.
- Analizar la importancia del marketing en instalaciones deportivas.
- Conocer las claves del Marketing Deportivo.
- Aplicar una estrategia de marketing integral.
- Crear una estrategia de marketing digital orientada a centros deportivos.
- Implementar una estrategia de SEO.
- Desarrollar una estrategia exitosa en redes sociales.
- Adquirir las técnicas de copywriting para convertir visitas en compradores.
- Aprender a aplicar una estrategia de Inbound Marketing exitosa para aumentar las ventas online.

Para qué te prepara

Este Master en Marketing Deportivo está dirigido a todos aquellos profesionales de esta rama profesional. Además Esta formación está diseñada para aquellos profesionales del marketing que

cuenten con varios años de experiencia y desean obtener una alta especialización en la aplicación de estrategias de marketing orientadas al sector deportivo. Del mismo modo, este Master se dirige a titulados universitarios que deseen especializarse en el desarrollo de estrategias de marketing en el ámbito deportivo.

A quién va dirigido

Este Master en Dirección de Entidades y Clubes Deportivos le prepara para conseguir una titulación profesional. El master en Dirección de Instalaciones y Entidades Deportivas, te prepara en materia teórica y práctica para la dirección de instalaciones y entidades deportivas, así como la aplicación de los conocimientos adquiridos en lo referente a calidad en instalaciones, explotación de recintos deportivos, gestión y dirección de personas. A su vez conocerá las principales estrategias de marketing y comunicación deportiva. Este Master en Marketing Deportivo le prepara para conseguir una titulación profesional. El master en Marketing Deportivo te preparará para dirigir y liderar la estrategia de Marketing y Ventas de cualquier negocio relacionado con el deporte y el bienestar. Tras finalizar la formación, serás capaz de aplicar una estrategia de marketing integral para lograr atraer clientes potenciales y aumentar las conversiones del negocio. Gracias a las técnicas de SEO, SEM, Social Media, Copywriting y Analítica Web o Marketing Relacional lograrás optimizar el crecimiento del negocio y aumentar su rentabilidad.

Salidas laborales

Esta maestría te permitirá acceder a puestos en Dirección de instalaciones deportivas, gestión de clubes y entidades deportivas, administración de personal, gestión empresarial, y emprendedores orientados a la creación de autoempleo en el ámbito de la gestión de la actividad física y el deporte. La Maestría en Marketing Deportivo te capacita para trabajar como Director de Marketing en el sector del deporte, tanto para aquellos profesionales del sector que deseen adquirir conocimientos pertenecientes al área de marketing, como para aquellos profesionales del marketing que buscan la especialización en este sector. Además, gracias a la formación adquirirás conocimientos para trabajar como Consultor de Marketing en el sector deportivo, Experto en Patrocinio Deportivo, Especialista en SEO y Analítica Web, Experto en Social Media, Copywriting e Inbound Marketing, además de la capacidad de liderazgo, desarrollo y promoción de la venta online o mejora de la experiencia de usuario.

TEMARIO

1. CURSO 1. MASTER EN DIRECCIÓN DE ENTIDADES Y CLUBES DEPORTIVOS

MÓDULO 1. GESTIÓN DE ESPACIOS E INSTALACIONES DEPORTIVAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS INSTALACIONES DEPORTIVAS

1. Sociedad y deporte
2. Carta verde del deporte
3. España y las instalaciones deportivas
4. Centros educativos y actividades deportivas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA GESTIÓN DE ESPACIOS

1. Los espacios deportivos
2. Los espacios Requisitos y condiciones
3. Los aparcamientos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. REQUISITOS DE LOS ESPACIOS DEPORTIVOS

1. Las instalaciones acuáticas
2. Pistas deportivas
3. Campos de juego

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS ESPACIOS COMPLEMENTARIOS

1. Entrada y recepción
2. La recepción: Ubicación y características
3. Accesibilidad
4. Aseos y espacios sanitarios
5. Las gradas
6. Requisitos de información y señalización en accesibilidad
7. Legislación y barreras arquitectónicas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRINCIPIOS Y FUNCIONES DE LAS INSTALACIONES DEPORTIVAS

1. La planificación
2. Fases de la planificación
3. Principios en el diseño de instalaciones deportivas
4. Necesidades y funciones en las instalaciones

MÓDULO 2. MARKETING Y COMUNICACIÓN DEPORTIVA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN DEL MARKETING DIGITAL

1. Introducción
2. Concepto de Marketing Digital

3. Funciones y objetivos del Marketing Digital
4. Ventajas del Marketing Digital
5. Características de Internet como medio del Marketing Digital

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FORMAS DEL MARKETING EN INTERNET

1. Las 5F's del Marketing Online
2. Formas del Marketing Online
3. El marketing como filosofía o cultura empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INVESTIGACIÓN COMERCIAL EN MARKETING DIGITAL

1. Marketing digital vs Marketing tradicional
2. Investigación comercial en marketing digital
3. Integración de Internet en la Estrategia de Marketing
4. Estrategia de marketing digital
5. Marketing estratégico en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING DEPORTIVO

1. Intercambio de bienes deportivos
2. Consumo de espectáculo deportivo
3. Estrategias de marketing de los ofertantes de servicios deportivos
4. Ciclo de vida y especificidad de un servicio deportivo
5. Política de comunicación deportiva

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN AL USUARIO EN INSTALACIONES DEPORTIVAS

1. Tipos de usuarios en instalaciones deportivas
2. Comunicación con el usuario
3. Asistencia y atención a usuarios en instalaciones deportivas

MÓDULO 3. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA PARA ENTIDADES DEPORTIVAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL

1. Definición de Gestión en el contexto empresarial
2. Diferencia entre la Gestión Tradicional y la Gestión por Procesos
3. Clasificación de los Procesos
4. Principios de la Gestión por Procesos
5. Modelado de Procesos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS BASES DE LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

1. Introducción a la estrategia empresarial
2. Pensamiento estratégico
3. Aspectos esenciales de la estrategia
4. Los tipos de estrategias

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

1. Visión, misión y valores empresariales
2. Esquema del proceso estratégico
3. Organización y niveles de planificación de la decisión estratégica
4. Las unidades estratégicas de negocio

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

1. Concepto y tipología del entorno
2. Análisis del entorno general PEST/EL
3. Análisis del entorno específico
4. Análisis de PORTER
5. Grado de rivalidad existente entre los competidores
6. Amenaza de entrada de nuevos competidores
7. Amenaza de productos sustitutivos
8. Poder de negociación de los clientes
9. Poder de negociación de los proveedores

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DIAGNÓSTICO INTERNO DE LA EMPRESA

1. El perfil estratégico de la empresa
2. Análisis DAFO
3. Las matrices de cartera de productos como modelos de análisis estratégico
4. Matriz del BCG o de crecimiento-cuota de mercado
5. Matriz General-Electric McKinsey o de posición competitiva-atractivo del sector
6. Matriz ADL o de posición competitiva-madurez del sector

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA ESTRATEGIA PROPUESTA

1. Generación de opciones estratégicas
2. Formulación y selección de la estrategia
3. Criterios de elección y evaluación de la estrategia

UNIDAD DIDÁCTICA 7. IMPLANTACIÓN Y CONTROL ESTRATÉGICO

1. Puesta en marcha de la estrategia
2. Nuevo diseño organizativo
3. Disponibilidad de recursos
4. Control y evaluación de resultados
5. Inicio de ajustes correctivos
6. Cuadro de mando integral

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA EN EL DEPORTE

1. Diagnóstico estratégico en el deporte
2. Estrategias en la gestión del deporte
3. Implementación de la estrategia deportiva
4. Control y evaluación en la estrategia deportiva

MÓDULO 4. GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE PERSONAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN DE PLANTILLAS

1. Introducción
2. Concepto de planificación de Recursos Humanos
3. Importancia de la planificación de los Recursos Humanos: ventajas y desventajas
4. Objetivos de la planificación de Recursos Humanos
5. Requisitos previos a la planificación de Recursos Humanos
6. Modelos de planificación de los Recursos Humanos
7. El caso especial de las Pymes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE COACHING

1. Introducción
2. Tipos de coaching
3. Fases del proceso
4. Una sesión inicial de coaching
5. Riesgos del proceso de coaching
6. Técnicas para el proceso de coaching
7. La necesidad de evaluar

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA MOTIVACIÓN EN LA EMPRESA

1. Redarquías y otras formas de trabajo motivador
2. Tipos de motivación y estándares de eficacia
3. El responsable de RRHH como motivador del equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA ESTRATEGIA DE RECLUTAMIENTO 3.0

1. El uso de las nuevas tecnologías en la búsqueda de trabajo
2. La estrategia del Employer Branding

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y GESTIÓN DEL TALENTO

1. La sociedad del conocimiento
2. La gestión del conocimiento
3. El talento como elemento de diferenciación
4. La gestión del talento
5. La detección del talento en la empresa
6. Atracción, desarrollo y retención del talento
7. Caso de estudio voluntario: la NASA y la gestión del conocimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTRATOS. LA RELACIÓN LABORAL

1. El contrato de trabajo
2. Las empresas de trabajo temporal (ETT)
3. Tiempo de trabajo
4. Tipologías y modalidades de contratos de trabajo
5. Contratos indefinidos

6. Contratos temporales
7. Contratos para personas con discapacidad
8. Transformación en indefinidos de los contratos en prácticas, de relevo y de sustitución por anticipación de la edad de jubilación
9. Otros tipos de contratos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE NÓMINAS Y COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL

1. El Salario: elementos, abono, SMI, pagas extraordinarias, recibo y garantías
2. Cotización a la Seguridad Social
3. Retención por IRPF
4. Relación de ejercicios resueltos

MÓDULO 5. CALIDAD EN INSTALACIONES DEPORTIVAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DEL CONCEPTO DE CALIDAD

1. Introducción al Concepto de Calidad
2. Definiciones de Calidad
3. El papel de la calidad en las organizaciones
4. Costes de calidad
5. Beneficios de un sistema de gestión de calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA CALIDAD TOTAL (TQM), DESARROLLO Y CONCEPTOS RELACIONADOS

1. Los tres niveles de la calidad
2. La Dirección y la Gestión de la Calidad
3. Conceptos relacionados con la Gestión de la Calidad
4. Diseño y planificación de la Calidad
5. El Benchmarking y la Gestión de la Calidad
6. La Reingeniería de Procesos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DESARROLLO SOSTENIBLE

1. Introducción
2. Desarrollo y Medio Ambiente
3. Desarrollo sostenible
4. Derechos Humanos y Desarrollo Sostenible
5. Derecho Ambiental Internacional
6. ¿Qué podemos hacer nosotros?

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DESARROLLO ESTRATÉGICO DE LA CALIDAD TOTAL

1. Estrategias de Calidad Total
2. Sistemas de Información para la Calidad
3. La Visión Estratégica de la Calidad
4. Aprendizaje de la Calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRINCIPIOS CLAVE DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD

1. Introducción a los principios básicos del Sistema de Gestión de la Calidad
2. Enfoque al cliente
3. Liderazgo
4. PARTICIPACIÓN DEL PERSONAL
5. Enfoque basado en procesos
6. Mejora
7. Toma de decisiones basada en la evidencia
8. Gestión de las relaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. HERRAMIENTAS BÁSICAS DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD

1. Ciclo PDCA (Plan/Do/Check/Act)
2. Tormenta de ideas
3. Diagrama Causa-Efecto
4. Diagrama de Pareto
5. Histograma de frecuencias
6. Modelos ISAMA para la mejora de procesos
7. Equipos de mejora
8. Círculos de Control de Calidad
9. El orden y la limpieza: las 5s
10. Seis SIGMA

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD. INTRODUCCIÓN A LA ISO 9001:2015

1. Las normas ISO 9000 y 9001
2. La Estructura de Alto Nivel
3. Principales factores de desarrollo de la ISO 9001:2015

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA GESTIÓN DE LA CALIDAD EN INSTALACIONES DEPORTIVAS

1. La Calidad en los Servicios Deportivos
2. La Actualidad de la Calidad en las Entidades Deportivas
3. El Enfoque Interno de la Gestión de la Calidad en Instalaciones Deportivas
4. El Enfoque Externo de la Gestión de la Calidad en Instalaciones Deportivas

UNIDAD DIDÁCTICA 9. SISTEMAS DE RECLAMACIÓN, QUEJAS Y SUGERENCIAS EN INSTALACIONES DEPORTIVAS

1. Sistemas de quejas, sugerencias y reclamaciones en instalaciones deportivas
2. Aspectos clave en la atención al cliente
3. La Conducta Asertiva

MÓDULO 6. INICIATIVA EMPRESARIAL EN EL DEPORTE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MODELOS DE GESTIÓN DE ORGANIZACIONES DEPORTIVAS

1. Evolución histórica de las instalaciones
2. Instalaciones deportivas en España

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA GESTIÓN PÚBLICA DE LAS ORGANIZACIONES DEPORTIVAS

1. Nuevas claves en gestión deportiva pública
2. Mejorando la gestión pública deportiva

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA GESTIÓN PRIVADA DE LAS ORGANIZACIONES DEPORTIVAS

1. La estructura y la organización en la gestión privada
2. La industria del deporte
3. Retos para el futuro de las organizaciones deportivas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA GESTIÓN Y PLANIFICACIÓN DE EVENTOS DEPORTIVOS

1. Plan estratégico
2. Fases de la planificación
3. La planificación deportiva: objetivos, metas y fines
4. Planificación temporal y geográfica
5. Protocolo
6. Uso de instalaciones en el deporte
7. Enmarcando la oferta y la demanda
8. El proyecto deportivo
9. La dirección de proyectos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURAS DEPORTIVAS

1. Funciones de la dirección
2. Funciones de la subdirección
3. Funciones del departamento de mantenimiento de infraestructuras
4. Funciones de la subdirección de proyectos
5. Funciones del departamento de seguimiento
6. Funciones de la subdirección de administración y finanzas
7. Funciones del departamento de recursos materiales
8. Funciones del departamento de recursos financieros
9. Funciones del departamento de recursos humanos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. REPERCUSIÓN Y BENEFICIOS DE LOS EVENTOS DEPORTIVOS

1. Ámbito socioeconómico y mejora de espacios
2. Beneficios sociopolíticos de la organización de eventos
3. Represión de los eventos deportivos
4. CURSO 2. MASTER EN MARKETING DEPORTIVO

MÓDULO 1. MARKETING ESTRATÉGICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING ESTRATÉGICO

1. Procesos de planificación estratégica
2. El papel del marketing en la empresa
3. Análisis de situación y estrategias de marketing
4. La orientación al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA

1. Introducción
2. El análisis de la demanda Concepto, dimensiones y factores condicionantes de la demanda
3. Concepto de cuota de mercado de una marca: determinación y análisis de sus componentes
4. Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de la marca
5. Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

1. Factores de influencia en el comportamiento del consumidor
2. El proceso de la cultura
3. Semejanzas y diferencias de los valores culturales
4. Factores sociológicos de consumo
5. El proceso de decisión del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POSICIONAMIENTO

1. Conceptualización del posicionamiento en el mercado
2. Elementos del posicionamiento
3. Estrategias de posicionamiento
4. Fases y mapas de posicionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 6. REPUTACIÓN CORPORATIVA Y BRANDING

1. Personalidad y estructura de marca
2. Brand equity o el valor de marca
3. Marcas corporativas y marcas producto
4. La imagen como comunicadora
5. Reputación corporativa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING

1. Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
2. El diseño del plan de marketing: principales etapas
3. La ejecución y control del plan de marketing Tipos de control
4. Desarrollo del plan de marketing

MÓDULO 2. COMUNICACIÓN INTEGRADA DE MARKETING (CIM)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMUNICACIÓN Y SUS COMPONENTES

1. ¿Qué es la comunicación?

2. El marketing como raíz de la comunicación digital
3. Otros componentes del marketing
4. Comunicación Integral de Marketing (CIM)

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PROMOCIÓN DE VENTAS

1. Introducción a la promoción de ventas
2. Características y objetivos de la promoción de ventas
3. La estrategia promocional
4. Las tácticas promocionales
5. La promoción de venta online
6. Medición de la eficiencia promocional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS RELACIONES PÚBLICAS

1. Naturaleza y concepto de las relaciones públicas
2. Causas del desarrollo de las relaciones públicas
3. Técnicas de relaciones públicas
4. Los eventos y las ferias
5. La comunicación en situación de crisis
6. Las relaciones públicas en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PATROCINIO

1. Concepto, causas y objetivos del patrocinio
2. Tipologías de patrocinios
3. Evaluación de la eficacia y eficiencia del patrocinio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL MARKETING DIRECTO E INTERACTIVO

1. El marketing directo en la actualidad
2. Variables del marketing directo
3. La base de datos
4. Medios convencionales para el marketing directo
5. Marketing directo en Medios masivos

MÓDULO 3. MARKETING EN LA GESTIÓN DE INSTALACIONES DEPORTIVAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING DE LAS INSTALACIONES DEPORTIVAS

1. Definición
2. Utilidades del marketing para las instalaciones deportivas
3. Proceso de marketing y marketing management
4. Marketing y Deporte, una nueva relación
5. Planeación estratégica de las instalaciones deportivas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING Y MERCADO DEPORTIVO

1. El mercado deportivo
2. Investigación de mercado

3. Política de mercado
4. El producto deportivo
5. El consumidor deportivo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA COMUNICACIÓN PUBLICITARIA EN EL ENTORNO DEL MARKETING

1. Conceptualización en torno a la comunicación publicitaria
2. El proceso de comunicación publicitaria en televisión

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIRECCIÓN DE MARKETING EN LA INSTALACIONES DEPORTIVAS

1. Función del marketing en la empresa
2. La dirección de marketing de empresas deportivas
3. El director de marketing como estrategia
4. Objetivos de la gerencia

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL PLAN DE MARKETING

1. Definición y ventajas
2. Características del plan
3. Estructura del plan de Marketing en las Instalaciones deportivas
4. Etapas para elaborar un plan de Marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TEORIAS DE LA VENTA

1. Introducción
2. Asistencia al cliente/a
3. Como conseguir la satisfacción del cliente/a

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA PLATAFORMA COMERCIAL

1. La plataforma comercial
2. Influencias en el proceso de compra
3. Tipología humana
4. Motivaciones psicológicas del consumidor/a

MÓDULO 4. MARKETING DIGITAL DEPORTIVO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN DEL MARKETING DIGITAL

1. Introducción
2. Concepto de Marketing Digital
3. Funciones y objetivos del Marketing Digital
4. Ventajas del Marketing Digital
5. Características de Internet como medio del Marketing Digital

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FORMAS DEL MARKETING EN INTERNET

1. Las 4F's del Marketing Online
2. Formas del Marketing Online

3. El marketing como filosofía o cultura empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INVESTIGACIÓN COMERCIAL EN MARKETING DIGITAL

1. Marketing digital vs. Marketing tradicional
2. Investigación comercial en marketing digital
3. Integración de Internet en la Estrategia de Marketing
4. Estrategia de marketing digital
5. Marketing estratégico en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING DEPORTIVO

1. Intercambio de bienes deportivos
2. Consumo de espectáculo deportivo
3. Estrategias de marketing de los ofertantes de servicios deportivos
4. Ciclo de vida y especificidad de un servicio deportivo
5. Política de comunicación deportiva

MÓDULO 5. INTRODUCCIÓN AL MARKETING DE BUSCADORES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL SEO

1. Importancia del SEO
2. Funcionamiento de los buscadores
3. Google: algoritmos y actualizaciones
4. Cómo salir de una penalización en google
5. Estrategia SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTRODUCCIÓN AL SEM

1. Introducción al SEM
2. Principales conceptos de SEM
3. Sistema de pujas y calidad del anuncio
4. Primer contacto con google ADS
5. Creación de anuncios de calidad
6. Indicadores clave de rendimiento en SEM

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTENT MANAGEMENT SYSTEM

1. Qué es un CMS
2. Ventajas e inconvenientes de los CMS
3. WordPress y woocommerce
4. Prestashop y magento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GOOGLE ANALYTICS 4

1. ¿Qué es Google Analytics 4?
2. Diferencias con respecto a Universal Analytics
3. Implementación de Google Analytics 4
4. Las herramientas de análisis de Google Analytics 4

5. Los espacios de identidad
6. Ventajas de Google Analytics 4
7. Desventajas de Google Analytics 4

MÓDULO 6. SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL SOCIAL MEDIA

1. Concepto y evolución del Social Media
2. Tipos de redes sociales
3. La importancia actual del social media
4. Prosumer
5. Contenido de valor
6. Marketing viral
7. La figura del Community Manager
8. Social Media Plan
9. Reputación Online

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE FACEBOOK

1. Primeros pasos con Facebook
2. Facebook para empresas
3. Configuración de la Fanpage
4. Configuración de mensajes: Facebook Messenger
5. Tipo de publicaciones
6. Creación de eventos
7. Facebook Marketplace
8. Administración de la página
9. Facebook Insights
10. Centro de cuentas, Facebook Business Suite, Facebook Business Manager

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE INSTAGRAM

1. Introducción a Instagram
2. Instagram para empresas
3. Creación de contenido
4. Uso de Hashtags
5. Instagram Stories
6. Herramientas creativas
7. Colaboración con influencers
8. Principales estadísticas
9. Actualizaciones de Instagram
10. Funcionalidades de la versión de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE X CORP

1. Introducción a X Corp.
2. Elementos básicos de X Corp.
3. X Corp para empresas

4. Servicio de atención al cliente a través de X Corp.
5. Contenidos
6. Uso de Hashtags y Trending Topic
7. X Corp. Analytics
8. TweetDeck
9. Audiense
10. Hootsuite
11. 11. Funcionalidades de la versión premium

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE LINKEDIN

1. Introducción a LinkedIn
2. LinkedIn para empresas
3. Creación de perfil y optimización
4. Grupos
5. SEO para LinkedIn
6. Analítica en LinkedIn
7. LinkedIn Recruiter

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE YOUTUBE

1. Introducción a Youtube
2. Vídeo Marketing
3. Crear una canal de empresa
4. Optimización del canal
5. Creación de contenidos
6. Gestión de comentarios
7. Youtube Analytics
8. Youtube vs Vimeo
9. Keyword Tool
10. Youtube Trends

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE TWITCH

1. Introducción a Twitch
2. El éxito de Twitch
3. Generar suscriptores en Twitch
4. Contenidos y recomendaciones
5. Twitch e influencers
6. Streamlabs
7. Publicidad en Twitch
8. Seguimiento y medición de resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 8. GESTIÓN DE TIKTOK

1. ¿Qué es y cómo funciona Tiktok?
2. Creación de contenido en TikTok
3. Estrategias para ganar seguidores (hashtags, likes, challenges...)
4. El papel del marketing en Tiktok

5. Tiktok e influencers
6. Tiktok Ads

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- FACEBOOK ADS

1. Introducción a Facebook Ads
2. Tipos de Campañas y objetivos publicitarios
3. Segmentación: públicos
4. Presupuesto
5. Formatos de anuncios
6. Ubicaciones
7. Administrador de anuncios
8. Seguimiento y optimización de anuncios
9. Pixel de Facebook
10. Cómo gestionar publicidad de Instagram desde el administrador de anuncios de Facebook

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- X CORP. ADS

1. Objetivos publicitarios
2. Audiencias en X Corp
3. Tipos de anuncios
4. Administrador de anuncios
5. Creación de campañas y optimización
6. X Corp. Cards
7. Instalación código de seguimiento
8. Listas de remarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 11. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- LINKEDIN ADS

1. Introducción a LinkedIn Ads
2. Formatos de anuncios
3. Objetivos publicitarios
4. Creación de campañas
5. Segmentación
6. Presupuesto
7. Seguimiento y medición de resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 12. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- PUBLICIDAD EN YOUTUBE

1. Ventajas de la publicidad en Youtube
2. Youtube y Google Adwords
3. Tipos de anuncios en Youtube
4. Campaña publicitarias en Youtube con Google Adwords
5. Creación de anuncios desde Youtube

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- TIKTOK ADS

1. Introducción a TikTok Ads Manager
2. Creación de una campaña de publicidad en TikTok
3. Tipos de contenidos y herramientas clave

4. Seguimiento y monitorización de los resultados

