



CURSO DIGITAL SPORT BUSINESS



CARTA DEL DIRECTOR DEL CURSO

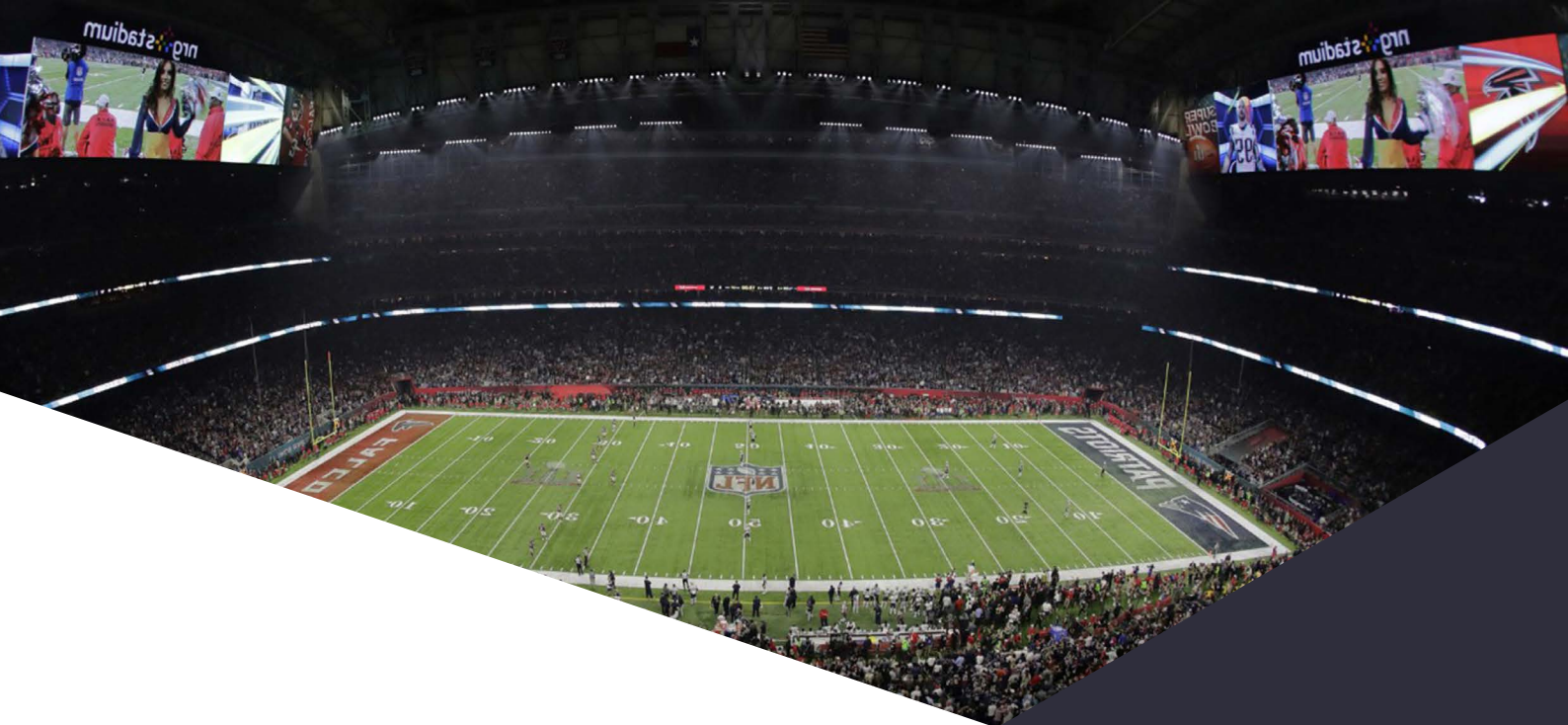
*D. José Luis Beltrán, Digital Project Manager
FCBarcelona*

¿Por qué los equipos que cosechan mayores logros deportivos no son los que más ingresos generan? ¿Cuáles son las claves para lograr que los clubes deportivos aumenten sus fuentes de ingresos? ¿Ha cambiado el mercado de la gestión deportiva? ¿Supone la digitalización de la gestión deportiva el elemento clave para dar un nuevo impulso financiero a los clubes?

Sin duda, estos son algunos de los interrogantes que se cuestionan todos aquellos profesionales que aspiren a insertarse en el amplio sector de la gestión deportiva. A las anteriores preguntas puedo responder brevemente del siguiente modo: la gestión o management deportivo está cambiando al ritmo que imprimen las nuevas modalidades de negocio. Estas pasan por la digitalización del sector, por la diversificación de su actividad hacia actividades hasta ahora ignoradas y por la implementación de herramientas comerciales capaces de convertir a los clubes en sociedades adaptativas a los nuevos cambios del mercado.

Por eso nace este curso, con la simple y contundente convicción de ofrecer una formación valiosa, capaz de construir a grandes profesionales en el sector, formados ya en la nueva y cambiante dinámica del mercado.

Este curso está dirigido a cualquier persona, independientemente de su formación o procedencia, que quiera hacerse hueco en el sector más creciente y apasionante del mercado: Sport Business.



A QUIÉN VA DIRIGIDO NUESTRO CURSO

El presente programa está dirigido a aquellos profesionales que quieran adquirir competencias en el sector de la gestión deportiva, o a aquellos que ya formen parte del sector y busquen renovar sus conocimientos para ser capaces de adaptarse a las nuevas exigencias y demandas del mercado.

Podemos delimitar ciertos perfiles de profesionales, que pueden servir de orientación para entender a quién va dirigido este curso:

- Profesionales o integrantes de empresas, emprendedores, Pymes y usuarios en general que desarrollen su actividad en el ámbito de la gestión deportiva a nivel global.
- Deportistas profesionales, amateurs, aficionados y público objetivo del deporte, en general.
- Profesionales integrados en organismos deportivos, clubes, consultorías, estudios de ingeniería, de arquitectura y, en general, profesionales con algún tipo de conexión con el mundo deportivo.
- Profesionales con o sin experiencia universitaria y con o sin experiencia en el sector de la gestión deportiva.

Al finalizar los dos módulos, los estudiantes estarán capacitados para influir y liderar el cambio en términos de ingresos, nuevas fuentes de ingresos en los clubes deportivos, así como en el planteamiento de una estrategia de transformación digital.



OBJETIVOS DEL CURSO

Nuestro plan de estudios tiene como objetivo dotar al alumno de los siguientes conocimientos y habilidades:

- Gestión del negocio de un club deportivo.
- Gestión de estadios deportivos.
- Análisis de datos deportivos.
- *Fan Engagement (Business To Fan - B2F).*
- Estrategias de Marketing Digital y monetización en el deporte.
- Proyecto final de gestión real de una corporación deportiva.



PROGRAMA ACADÉMICO

Nuestro programa de estudio se ha confeccionado con un minucioso análisis de las habilidades que tienen que adquirir los aspirantes a profundizar o a insertarse en el sector del negocio deportivo, por lo que abarca multiplicidad de disciplinas.

Los contenidos de nuestro programa académico también están adaptados a las necesidades propias de los despachos de profesionales o departamentos de empresas vinculados al mundo legal, para ofrecer una formación especializada y vigente en cuanto a las funciones propias del sector deportivo.

● MÓDULO 1: SPORTS BUSINESS

INTRODUCCIÓN: ÁREA DE INGRESOS DE UN CLUB DEPORTIVO

- Estudio de las fuentes de ingresos y los modelos de negocio de los clubes deportivos.
- Estrategias comerciales adaptadas a cada visión y entorno.

ORGANIZACIÓN Y OBJETIVOS DENTRO DE UN CLUB DEPORTIVO

- Visión organizacional de los clubes deportivos como empresas.
- Distribución de los recursos según los diferentes modelos de negocio.





ESTRATEGIA DE VENTAS B2C -VENTA B2B -AGENCIAS Y TOUR-OPERADORES-PUNTOS TURÍSTICOS

- Análisis de los diferentes enfoques comerciales y canales de venta al público.
- Panorama de las estrategias de los principales clubes para generar más ventas.

TIPOS DE PRODUCTOS: INTRODUCCIÓN AL TICKETING FUTBOL, MUSEO, EVENTOS Y RESTAURACIÓN

- Definición de los diferentes productos que ofrece un club deportivo. Elementos que complementan la experiencia de un día de partido.

GESTIÓN CLIENTES PREMIUM: CUSTOMER EXPERIENCE OPERATIVA SALAS VIP

- Diseño de experiencias VIP dentro de un evento deportivo. Adquisición y gestión de clientes de Hospitalidad.

GESTIÓN DE EVENTOS: INTERNOS DE CLUB- EMPRESAS Y PARTICULARES

- Explotación del recinto más allá de los días de partido para darle vida 365 días al año.
- Definición de los diferentes productos y las estrategias de comercialización de cada uno.

MÓDULO 2: DIGITAL TRANSFORMATION

EL NEGOCIO Y LA INDUSTRIA DIGITAL EN LOS DEPORTES

- Las reglas del juego han cambiado:
 - » Jugadores, Fans y Estadios están envueltos y conectados en todo un mundo Digital.

- » La revolución digital nos ayudará a maximizar los ingresos.
- » Ofreciendo la mejor de las experiencias.
- » Reconozcamos el impacto de las tecnologías en el equipo, la marca y los fans.
- Comprendamos las reglas de juego de la cultura digital:
 - » Factores de éxito.
 - » Los obstáculos.
 - » Cómo gestionarlo.

FAN & CONSUMIDOR – FAN & STADIUMS – SMART STADIUMS - FAN EXPERIENCE CENTRIC

- El comportamiento del fan es primera razón de la Transformación Digital.
- El fan debe gozar de su propia experiencia.
- Veremos la gestión de bases de datos de fans, segmentación y análisis (sentimiento, demanda,
- etc.) de los aficionados y como interactuando con los estadios Inteligentes de hoy en día.

REALIDAD VIRTUAL-RV & DEPORTE: APLICADO A DISTINTAS CATEGORÍAS: ATLETISMO - FUTBOL -GOLF - AUTOMOVILISMO - OTROS

- Dentro de esta revolución digital, la innovación tecnológica es el punto clave para obtener los máximos ingresos en empresas o equipos deportivos.
- Las nuevas tecnologías nos permitirán mostrar todo un mundo de gamificación y experiencias inmersivas.





GEOLOCALIZACIÓN DE INSTALACIONES, RUTAS, ACTIVIDADES DEPORTIVAS, ENTIDADES E INSTITUCIONES RELACIONADAS

- Permitamos al FAN estar conectados con nosotros fuera del recinto deportivo, por ejemplo, en la tienda oficial del Club, en las taquillas, en la web oficial, en locales propios (Pop-Ups) en su ciudad de origen o en cualquier país donde tengamos presencia.

CONSEJOS Y RUTINAS, PUBLICACIONES RELACIONADA CON LAS ACTIVIDADES, VIDEOS, PDF, TESTIMONIOS, ENTRE OTROS

- Facilitaremos bibliografía y documentación que acompañarán al estudiante durante los módulos, para complementar su formación y adquisición de conocimientos.

CONSIGNAS Y MODALIDAD DEL TRABAJO FINAL INTEGRADOR

- Desde el E&J School queremos poner en la mesa un Proyecto para desarrollar y generar nuevas experiencias para los FANS de cualquier club deportivo, utilizando nuevos servicios que incrementarán los ingresos del Club.
- Los estudiantes se verán sumergidos en el departamento de Negocio y Marketing de un club deportivo, y trabajarán el proyecto desde un punto de vista de Finanzas, Marketing y Patrocinios.



CLAUSTRO ACADÉMICO



DIRECTOR DEL PROGRAMA

D. JOSE LUIS BELTRÁN

Digital Project Manager FCBarcelona

<https://www.linkedin.com/in/joseluisbeltran/>



DANIEL PINTÓ COMA

Director General de los Programas Senior

<https://es.linkedin.com/in/daniel-pint%C3%B3-coma->



GUSTAVO GONZALEZ

Consultor Transformación Digital Girona FC

<https://www.linkedin.com/in/gustagon/>



DANIEL PRAT JEREZ

Ticketing Manager at Girona Futbol Club

<https://www.linkedin.com/in/daniel-prat-jerez/>



ESTRUCTURA Y METODOLOGÍA

El alumno podrá disfrutar de los materiales técnicos necesarios para la implementación del programa, totalmente actualizados y pormenorizados.

Conforme avance el programa, se realizarán diferentes tests para medir la evolución del conocimiento y las competencias adquiridas, de manera que más que un instrumento de control, sirva para que el alumno pueda medir su avance.

El alumno, además, podrá contar en cualquier momento de un tutor personal, que se encargará de solucionarle cualquier duda que le pudiera surgir durante su proceso formativo.

PROFESORADO ACTIVO

Nuestros profesores se encargan de todo: imparten las clases incluyendo materiales y ejercicios en directo, ofrecen tutorías para solventar cualquier tipo de duda y corrigen los exámenes para medir el conocimiento y asignar una nota final.





EL ALUMNO ES EL PROTAGONISTA

Nuestro innovador método online es totalmente compatible con tu vida personal y laboral. Puedes imprimir el ritmo que desees a tu proceso de aprendizaje. ¡Elige cuándo comenzar y terminar!

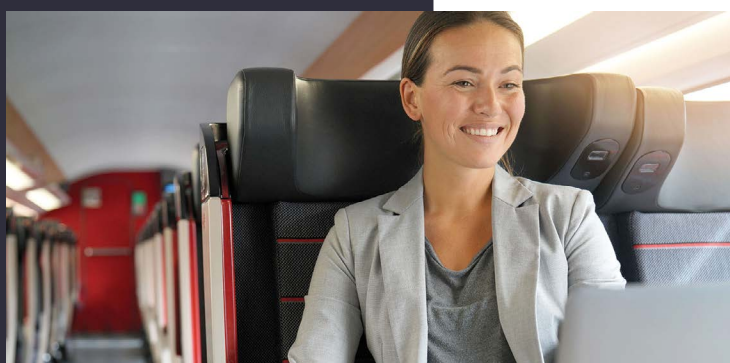
Mediante esta formación, enfocada desde un punto de vista eminentemente práctico, el alumno aprenderá a combinar la teoría con el material audiovisual ofrecido por nuestro profesorado. Además, el material formativo se ofrecerá al alumno totalmente actualizado, lo que garantiza la vigencia de la formación ofrecida.

Contamos con la novedosa enseñanza executive, dirigida no solo a ofrecer formación, sino a crear tu propia red de contactos profesionales más importantes en el sector, tanto en la esfera pública como privada.



UNA GRAN PLATAFORMA ONLINE

Disponemos de una plataforma online multimedia, totalmente intuitiva, que cuenta con las herramientas digitales necesarias (pizarra virtual, contenidos PDF, vídeos, foros, test online, debates, etc.) capaces de optimizar el contenido audiovisual ofrecido.



CLASES: DÓNDE Y CUÁNDO TÚ QUIERAS

En Economist & Jurist School todas nuestras clases forman parte de la base de datos interna, por lo que alumno puede disponer de las lecciones en el momento que le parezca oportuno.



INFORMACIÓN ADICIONAL

TITULACIÓN

Tras completar con éxito el programa, el alumno obtiene la titulación del Curso en Sport Digital Business, especialización en management, digitalización y gestión deportiva, acreditado por Economist & Jurist School.

BOLSA DE TRABAJO

Para facilitar la inserción laboral de nuestros alumnos o su reubicación en el sector de la gestión deportiva, Economist & Jurist ofrecerá la posibilidad de incorporación a una bolsa de trabajo en la que empresas de primer nivel en el sector de la gestión deportiva ofrecerán vacantes dirigidos a nuestros recién formados.

BECAS

En función del fondo para becas que terceros (personas físicas o jurídica, de carácter privado o público) pongan a disposición de los alumnos del Economist & Jurist, estos podrán optar a la obtención de una beca que sufrague de forma parcial el coste del Máster o curso en el que estén matriculados. La adjudicación de las mismas atenderá a criterios de mérito y necesidad económica, mediante la evaluación conjunta y ponderada de los documentos que el alumno facilite al departamento de becas.

BASES DE DATOS ECONOMIST & JURIST

Los alumnos Economist & Jurist School podrán acceder a todos los servicios exclusivos de los que dispone Difusión Jurídica S.L.: base de datos Global Economist & Jurist (jurisprudencia, legislación, casos reales, formularios jurídicos), todo el contenido premium de la revista Economist & Jurist (la revista líder en el sector legal en España, editada desde 1994), así como a nuestra hemeroteca, donde el alumno podrá complementar su formación con infinidad de contenido de utilidad.



DIRECCIÓN

Calle Ferraz 82,
1º Izquierda
28008 - Madrid

TELÉFONO

+34 911 930 056

EMAIL

info@economistschool.es