



mas⁺

Programa online

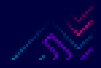
DESARROLLO DE GERENTES DE INSTALACIONES DEPORTIVAS

*Organízate durante
3 meses para crecer
más como profesional*



Introducción

Pág. 03



Módulos

Pág. 05



Docentes

Pág. 08



Información

Pág. 17



Introducción

Esta formación te dará las herramientas necesarias para gestionar una instalación deportiva. De la mano de nuestros expertos, muy ligados al sector y con amplia experiencia en sus áreas verás temas como la experiencia de cliente, digitalización y marketing digital, combinados con conceptos básicos, pero indispensables en la gestión de recursos, conocimientos técnicos y habilidades financieras. En definitiva, un programa que te impulsará tu carrera.

Objetivos

El objetivo principal es dar herramientas de trabajo y actualización para gestionar una instalación deportiva.

Ofrecer una visión global de la industria y brindar conocimientos actualizados del sector para trabajar en un entorno competitivo y con un cliente más exigente.

Aprender a gestionar una instalación deportiva, y a todo su equipo humano, para ofrecer un trato de calidad a los usuarios de la instalación.

¿A quién va dirigido?

Profesionales del deporte que quieran adquirir conocimientos de dirección y gestión

Entrenadores Personales y Monitores Deportivos

Directores Técnicos y Coordinadores de Área

Licenciados y Graduados en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte y T.A.F.A.D. que enfocarán su carrera profesional a la gestión

Responsables y Técnicos de Centros y Clubs Deportivos

Profesionales y Emprendedores que centrarán o ampliarán su línea de negocio en el sector del fitness

*“Estés donde estés,
es una oportunidad que no te puedes perder”*

Módulos

M1

Marketing, comunicación y digitalización



El Marketing ha cambiado de una forma vertiginosa en los últimos años uniendo conceptos tan interesantes como la experiencia de cliente y el Marketing digital. La realidad digital está modificando profundamente la sociedad y el mundo empresarial. Las compañías se encuentran frente a un escenario de cambio radical en la forma en que deben entenderse los procesos de negocio, el acercamiento a los clientes y las relaciones entre los usuarios. En el mundo de las empresas dedicadas al sector del fitness no puede ser menos. En este sentido uno de los mayores retos para las organizaciones deportivas es desarrollar una estrategia que sitúe al consumidor y cliente potencial en el centro del negocio, y los gestores deben estar formados y preparados para trabajar sobre la variable servicio-calidad-precio.

Al final de este módulo los alumnos tendrán los conocimientos que les ayudarán a hacer planes de Marketing novedosos que ayudarán a promover la experiencia de sus clientes, poniendo énfasis a su vez en el valor de la marca.

- *El Marketing estratégico*
- *Marketing digital y redes sociales*
- *Branding y Relaciones Públicas*
- *Marketing operacional: Ventas*
- *Experiencia de cliente*

M2

Instalaciones o cómo maximizar los recursos disponibles



La gestión de las instalaciones, el control de los costes de mantenimiento de la misma y el desarrollo de programas de eficiencia energética son claves en el desarrollo del buen funcionamiento de las instalaciones deportivas. Asimismo, el conocimiento y aplicación de la normativa existente en referencia a la materia es inherente a la correcta dirección y gestión de este tipo de espacios por parte de sus responsables.

- *Diseño de espacios Fitness*
- *Las claves para el diseño arquitectónico de un centro deportivo*
- *Arquitectura sostenible.*

M3

La gestión de los recursos financieros



Una de las labores de mayor responsabilidad para un manager o director de una instalación deportiva es la gestión y optimización de los recursos financieros. En ella se pone a prueba su capacidad para garantizar la estabilidad de la empresa, trabajando en su día a día con expresiones como presupuestos, ingresos y gastos, ebitda o tesorería, entre otros. Y por supuesto, con la optimización y buena gestión de los recursos financieros, así como con la generación de beneficios a corto, mediano y largo plazo. Por todo ello, el conocimiento y manejo de los recursos financieros y las herramientas para controlarlos son de importancia vital en la gestión del negocio.

- *Finanzas aplicadas al sector fitness*
- *Aplicación práctica*

M4

Operaciones Técnicas



Las operaciones técnicas desarrolladas desde la Dirección Técnica y las diferentes áreas de coordinación, son el alma del funcionamiento de las instalaciones en el ámbito técnico-deportivo. Desde la elaboración de las programaciones deportivas hasta el control de calidad de las clases como de la rentabilidad de las mismas, son básicas para la buena praxis y ejecución de éstas, así como para conocer y medir el grado de satisfacción del cliente o usuario de las instalaciones.

- *Planificación y programación deportiva*
- *Procedimiento y supervisión de las operaciones técnicas*
- *Entrenamiento Personal: Planificación y Organización*

M5

El equipo de trabajo y los RRHH



La gestión de los equipos de trabajo y de los RRHH disponibles es el mayor reto y el mejor activo con el que cuentan las empresas del sector fitness en la actualidad.

Asimismo, la implicación de los equipos de trabajo en el desarrollo de los objetivos empresariales así como el valor añadido que estos aportan a la organización y al propio cliente de la misma, son elemento indispensable para la evolución de los mismos y para su desarrollo desde el punto de vista de la estructura y composición de los “activos” de la empresa.

- *Estrategia, coaching profesional y liderazgo*
- *Administración y supervisión de RRHH*
- *Normativa del sector*

Conóce a tus docentes



María Ángeles de Santiago
*CEO en Management around
Sports. Consejo asesor de
IHRSA*



Licenciada en Ciencias Económicas, rama de Empresas, en ICADE (Universidad Pontificia de Comillas); Especialidad de Marketing. Programa de Dirección de Empresas por MBS Houston University. Programa de Desarrollo Directivo (PDD) por el IESE de Madrid (Universidad de Navarra).

Durante sus más de 20 años de experiencia profesional ha desempeñado numerosas responsabilidades en muchos ámbitos, destacando las áreas de marketing, comercial y gestión deportiva. Es Propietaria y Gerente de MAS, empresa de formación y consultoría orientada a la gestión de las instalaciones deportivas, y representante en España de IHRSA.

Adicionalmente Ponente en foros nacionales e internacionales: Convención IHRSA en Estados Unidos, Consejería de Deportes Comunidad Castilla La Mancha, y colaboradora en el diseño de numerosos eventos de formación del sector. Desde hace diez años es Miembro del Consejo Europeo de IHRSA.



Jorge Rosales

*Responsable de las áreas de
Clientes, Comunicación y Marketing
MANAGEMENT AROUND
SPORTS (MAS)*



Licenciado en Comunicación y Relaciones Públicas (con Matrícula de Honor) por la Universidad Latinoamericana de México, Máster en Comunicación. Periodística, Institucional y Empresarial por la Universidad Complutense de Madrid, Formación Superior en Marketing por el Centro de Estudios Financieros además de realizar un curso de “Social Media for Journalist” con la Texas University, Austin.

Responsable de las áreas de Clientes, Comunicación y Marketing en MAS. Durante los últimos años su actividad profesional se centra en la consultoría y desempeño de responsabilidades en el ámbito de la Comunicación y el Marketing para diferentes clientes, y es responsable de Comunicación y Prensa de instituciones e investigaciones que promueven la actividad física de la sociedad.

Adicionalmente, es ponente a nivel nacional e internacional y escribe para diversas revistas especializadas en España, Estados Unidos y Latinoamérica tratando temas de Comunicación 2.0, Marketing Digital y nuevas tecnologías. Es profesor en Redes Sociales y Comunicación en el Posgrado de Especialista en Marketing y Community Management de Empresas y Eventos Deportivos por la UCLM, así como ha participado en diversos programas de la Universidad Politécnica de Madrid y la Universidad Pablo de Olavide, de Sevilla.



José Antonio Santa Cruz

*Director de Consultoría e Investigación
en MAS. Profesor universitario*



Doctor en CC. Actividad Física y de Deporte por la Universidad de Alcalá. Máster en CC. de la Actividad Física y del Deporte. Máster en Organización y Dirección de Entidades Deportivas. Licenciado en CC. de la Actividad Física y del Deporte en la Facultad de Ciencias del Deporte (INEF) de la Universidad Politécnica de Madrid.

Dentro de su actividad profesional destacan sus diferentes ocupaciones actuales: Consultor de gestión integral de instalaciones deportivas especializado en el área técnica y comercial, impartiendo formaciones y cursos en instalaciones deportivas polivalentes.

“Profesor Ayudante Doctor de la Universidad de Alcalá en el Grado de CC Actividad Física y del Deporte” y Jefe de Estudios del Centro de Estudios Olímpicos de la Universidad de Alcalá. Profesor del Máster Universitario en Dirección de Organizaciones e Instalaciones de la Actividad Física y Deporte y coordinador del módulo de Marketing del mismo”.

Adicionalmente posee titulaciones de Especialista en Dirección y Gestión de Servicios Deportivos, Marketing Deportivo, Gestión de Infraestructuras e Instalaciones Deportivas, Dirección Económico-Financiera y Derecho en Organizaciones Deportivas, Seguridad en Instalaciones Deportivas, o Monitor de Musculación (INEF), entre otros.



Felipe Ruiz de Gauna

*Consultor en Estrategia Financiera
y Sistema de organización*



Diplomado en Filosofía (Universidad Pontificia Comillas) Licenciado en Ciencias Económicas, rama Empresariales, Especialidad Financiera en ICADE (Universidad Pontificia Comillas) Diplomado por el IESE (PDG) Programa de Alta Dirección de Empresas de la Cadena Alimentaria (ADECA). Instituto Internacional San Telmo.

Su larga carrera profesional acredita su gran experiencia como perfil experto, desarrollando su actividad en grandes compañías como Casbega (Coca Cola España) como Director Financiero, o en Grupo AJE, como Director Corporativo de finanzas y strategic alliances and franchises controller para Africa y Asia, entre otros.

Asimismo, de forma intermitente compagina su actividad profesional con la actividad docente desde hace años, destacando como: Profesor de Finanzas en el Máster en Gestión de Organizaciones Deportivas (INEF) Universidad Politécnica de Madrid. Profesor del área financiera en el máster de RRHH Universidad CEU San Pablo Profesor de Contabilidad de Costes y de Gestión Universidad Comillas ICAICADE.

Controller-auditor de empresas-Consultor.



Bruno Suárez

*CEO en Emotion y Co Director
de Programa*



Licenciado en Ciencias de la actividad física y deporte por la Universidad de Vigo, nº colegiado 54025.

Doctorando en Ciencias de la actividad física y deporte en la Universidad Politécnica de Madrid Máster gestión y dirección instalaciones deportivas en la Universidad Politécnica de Madrid Postgrado universitario entrenamiento personal en la Universidad Politécnica de Madrid.

Master universitario en docencia universitaria en la Universidad de Alcalá de Henares Entrenador personal y especialista en fuerza y acondicionamiento físico con distinción por la National Strength and Condition Association (NSCA-CPT*D y CSCS*D).

Entrenador personal certificado por la American College and Sports Medicine (ACSM-CPT). Master Trainer en Wellness institute Technogym. Co-director y máster trainer de la empresa de formación deportiva EntrenaMadrid. Co-director del Centro especializado en actividad física y salud E-Motion.

Formador y ponente en simposios y cursos a nivel nacional e internacional. Premiado por el Ayuntamiento de Madrid por su labor de desarrollo de actividades deportivas y fomento de la salud al ciudadano.



César Collado

*CEO en Emotion y Co Director
de Programa*



Licenciado en Ciencias de la actividad física y deporte por el INEF Galicia nº colegiado 55093.

Master en alto rendimiento deportivo en el Comité Olímpico Español
Entrenador personal certificado por la National Strength and Condition
Asociation (NSCA-CPT). Entrenador personal certificado American colle-
ge and sports medicine (ACSM- CPT).

Dedicado al sector del fitness la actividad física y salud, ha sido respon-
sable de formación y gestión de equipos en la principales cadenas del
ámbito nacional.

Co-director y master trainer de la empresa de formación deportiva En-
trenaMadrid. Co-director del Centro especializado en actividad física y
salud E-Motion. Formador y ponente en simposios y cursos a nivel nacio-
nal e internacional.

Premiado por el Ayuntamiento de Madrid por su labor de desarrollo de
actividades deportivas y fomento de la salud al ciudadano.



Carlos Barrera

Dir. creativo en C. Barrera Studio

Diseñador industrial



Carlos estudió Interiorismo en IADE y en la Escuela experimental de diseño industrial de Madrid.

Tiene 38 años de experiencia en diferentes sectores como diseñador para organismos públicos como IFEMA, Renfe, BMW, viviendas particulares, etc. Y durante ese tiempo ha estado muy metido en nuestra industria siendo el diseñador de diferentes cadenas deportivas, actualmente trabaja en una de las más grandes.



Javier Pérez-Cuadrado

Co-Fundador de Inully



Arquitecto registrado con más de 9 años de experiencia. Javier ha estudiado y trabajado en China, Mauritania, Estados Unidos, Singapur y España donde ahora reside.

Líder de proyectos que van desde instalaciones deportivas, masterplanning, uso polivalente, rascacielos residenciales, viviendas de lujo, hoteles y edificios comerciales.

Es un diseñador con grandes habilidades conceptuales que entrega proyectos de alta calidad desde su fase de ideación hasta su finalización.

Javier cree en la importancia de contribuir positivamente al mundo en el que vivimos diseñando soluciones a medida para cada proyecto en el que participa.



Raúl Escobar

Fitness Manager

Holmes Place

Licenciado en Ciencias de la actividad física y deporte por el INEF de la UPM.

Postgrado Universitario en Entrenamiento Personal por la UPM.
Entrenador personal certificado por la National Strength and Condition Association.(NSCA-CPT).

Diplomado en Magisterio de Educación Física por la UCJC. Máster en Mecánica del Ejercicio (Resistance Institute). Nutrición y Suplementación en Entrenamiento Personalizado (NSCA Spain).

Manager Carrer por Holmes Place Academy.

Lleva más de 10 años dedicados al sector del fitness la actividad física y salud, ha sido Director Técnico en CET 10.

Actualmente está trabajando como Fitness Manager en Holmes Place. Formador y ponente en simposios y cursos a nivel nacional.

Información



Formato online

Todos los módulos se podrán seguir a través de la plataforma online de la “MAS Academy”. Estas clases pertenecen a la 5ª edición realizada en el año 2021. Durante algunas clases se podrá analizar las preguntas de los docentes y las respuestas de los compañeros. Con esto conseguimos que aquellas personas que lo están realizando por su cuenta tengan distintas perspectivas respecto a un tema.

Duración: 3 meses

Horas de clase: 67

Horas de trabajo fuera de clase: 13

Se tendrá que presentar un documento Word en PDF con el Trabajo de Fin de Programa. Esta actividad está explicada en el campus virtual.

Total de horas: 80



Precio

600,00 € para grupos de 3 o más personas 790,00 € para 1 o 2 personas

Ambas opciones son bonificables por créditos FUNDAE.

Propuesta de valor

	ONLINE	PRESENCIAL
Descuentos para el resto de cursos* (<i>*Organizar packs, consultar precio especial</i>)	Sí ✓	Sí ✓
Invitación a un webinar al año con alumnos de promociones anteriores	Sí ✓	Sí ✓
Opción de asistir a las master class de futuras ediciones	No X	Sí ✓
Posibilidad de viajar con MAS a ferias internacionales	Sí ✓	Sí ✓
Pago fragmentado	Sí ✓	Sí ✓
Graduación	No X	Sí ✓
Título de MAS	Sí ✓	Sí ✓
Sesiones de seguimiento de los Trabajos de Fin de Curso	No X	Sí ✓
Tour de instalaciones**	No X (+50€)	Sí ✓

**Se realizará el sábado 16 de julio junto con los alumnos del PDG presencial.



mas⁺

CONTACTA

eventos@masenweb.com
www.masenweb.com