



mas+

**PROPUESTAS  
DE CRECIMIENTO**

**2024/2025**



# Nuestras PROPUESTAS

¿Realmente creemos que los profesionales en nuestras organizaciones carecen de motivación para mejorar y crecer? Tal vez lo que sucede es que los enfoques de aprendizaje que les ofrecemos no están alineados con sus necesidades actuales.

¿Nos ajustamos a lo que requieren? ¿Nos esforzamos por impulsar el desarrollo individual? ¿Tenemos la convicción de que podemos potenciar sus habilidades? Si es así, estamos en el camino correcto. Todos somos responsables de nuestro crecimiento tanto personal como profesional, pero los líderes de cada empresa deben procurar el progreso de sus equipos. Esta premisa es fundamental para quienes dirigimos personas.

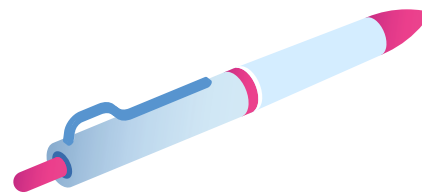
En este dossier te presentamos nuestro catálogo de sesiones y talleres como fuente de inspiración. Sin embargo, creemos firmemente que los proyectos de crecimiento más exitosos son aquellos que desarrollamos de la mano de nuestros clientes. Somos co-creadores en este proceso. Analizar vuestros equipos, identificar áreas de mejora, comprender vuestras necesidades y sugerir el camino más efectivo para avanzar es nuestro desafío.

Si nos lo permitís, podemos diseñar un proyecto práctico y adaptado a vuestras necesidades específicas y circunstancias. Ya sea presencial, semipresencial u online, ¿Estás listo/a para crearlo juntos? Los resultados son tangibles y reales.



**M. Ángeles de Santiago**

*CEO y Fundadora de  
Management around Sports*





## Conoce nuestras **VENTAJAS**

Las formaciones que te presentamos tienen un componente dinámico y práctico para que los asistentes puedan afianzar sus conocimientos.

Entre las ventajas al contratar formaciones en MAS se encuentran:

1

Se pueden realizar de forma presencial, online u en modalidad híbrida

2

Las formaciones online cuentan con el respaldo de una plataforma de conocimiento

3

Podrán afianzar sus conocimientos a través de contenidos post formación

4

Las formaciones pueden ser subvencionadas con los créditos FUNDAE

5

Al finalizar, los alumnos recibirán un certificado expedido por la "MAS Academy"

6

Todas nuestras formaciones han pasado por la certificación ISO 9001





*Elije*

# ¿En qué te interesa formarte?

## PERSONAS

MÁS INFO

Fomenta el trabajo en equipo y mejora la gestión interna de personas

## ESTRATEGIA

MÁS INFO

Ser innovadores y destacar respecto a la competencia

## FINANZAS Y PROYECTOS

MÁS INFO

Toma decisiones para conseguir resultados

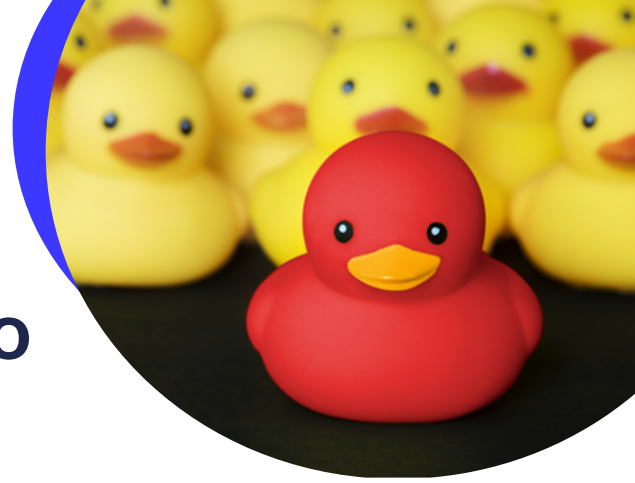
## MARKETING Y COMUNICACIÓN

MÁS INFO

Estrategias y acciones para enamorar a tus clientes actuales y potenciales



# La importancia del individuo en el equipo



En situaciones de cambio de paradigma como el que estamos viviendo contar con los equipos alineados es básico. Que cada individuo dentro de la organización sienta que su papel es importante dentro de la misma es crítico. Proponemos una sesión amena y efectista basada en casos reales de equipos que abordan situaciones de extrema dificultad y salen reforzados. Es un trabajo ameno y eficaz adaptado a todos los niveles de la organización con el objetivo de servir de palanca motivadora.

**Objetivos** Lograr un mayor compromiso en el trabajo, mantener y elevar la motivación de los equipos, ayudar a mantener equipos de trabajo efectivos y empoderados. Disminución del nivel de tensión interna.

## CONTENIDOS

1. La importancia de mi desempeño en la organización.
2. La dificultad de abordar los cambios.
3. ¿Por qué soy importante?
4. La importancia de trabajar en equipo en entornos adversos.



### TIEMPO

3h online  
y 4 presencial \*



### DIRIGIDO A

Todo el equipo  
de la instalación

\* Tiempo mínimo estimado

# Cómo mejorar la comunicación en el equipo



La comunicación efectiva es clave para el éxito de cualquier equipo. Cuando los miembros de un equipo se comunican de manera clara y abierta, pueden colaborar de manera más efectiva, solucionar problemas más rápidamente y tomar decisiones más informadas. Esta formación tiene como objetivo fomentar la confianza y la cohesión en el equipo, lo que a su vez mejorará el rendimiento y la moral.

**Objetivos:** Objetivos Conocer la importancia de los elementos para una comunicación efectiva. Mejorar la comunicación con nuestro equipo. Ser capaces de detectar problemas de Comunicación para mejorar el liderazgo con el equipo.

## CONTENIDOS

1. La comunicación y el buen uso de sus canales.
2. La importancia de la comunicación interna.
3. Importancia del lenguaje corporal (comunicación no verbal).
4. Crisis de comunicación (ejemplos).
5. Tips para comunicar de forma asertiva (una organización con buena comunicación).
6. Problemas más comunes de comunicación.



**TIEMPO**

6h



**DIRIGIDO A**

Gerentes o responsables de área

# El líder de película



En esta sesión se realiza un trabajo de introspección respecto el tipo de líder que eres y cuál es tu valor cuando la situación de la empresa o del entorno es complicada. ¿Qué valores demanda esta nueva realidad? ¿Eres la persona adecuada para esta situación? ¿Qué tenemos que cambiar? Estas y otras preguntas se abordan en la sesión.

**Objetivos:** Conocer las versiones de uno mismo. Aprender los valores de la tolerancia a la frustración y la consistencia. Entender la innovación como valor en alza.

## CONTENIDOS

1. El valor del “yo” como líder del equipo.
2. La capacidad de esfuerzo.
3. La tolerancia a la frustración como herramienta de diferenciación.
4. El optimismo enfocado hacia la motivación del equipo.
5. La innovación como pilar del crecimiento en época de crisis.



### TIEMPO

3h online  
y 4 presencial \*

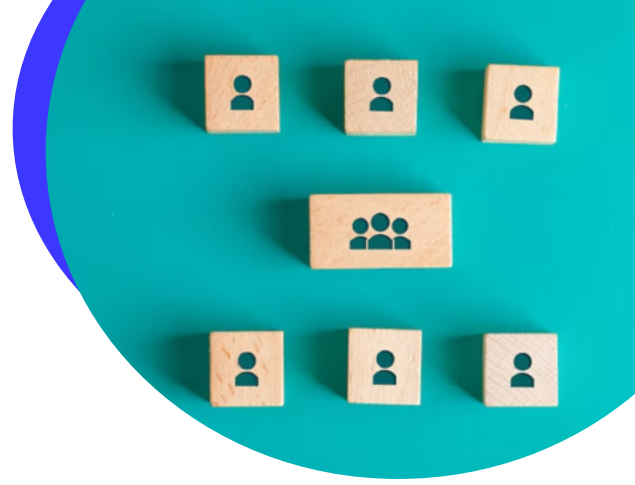


### DIRIGIDO A

Gerentes o  
responsables  
de área

\* Tiempo mínimo estimado

# Gestión efectiva de equipos



La formación de Gestión efectiva de equipos es una oportunidad para mejorar la eficacia y la productividad de nuestros equipos, así como para desarrollar habilidades personales y profesionales en liderazgo y gestión. Esta formación está diseñada para ayudar a todo el equipo de la instalación a desarrollar habilidades y estrategias para ser una mejor organización.

**Objetivos:** Entender qué es un equipo ganador. Mejorar las dinámicas de trabajo en equipo. Encontrar la posición adecuada del líder en estos equipos.

## CONTENIDOS

1. Qué es un equipo en los nuevos entornos de trabajo.
2. El papel de los miembros del equipo y la importancia de los mismos.
3. La figura del “cafre” y cómo manejar la situación.
4. La comunicación efectiva en entornos colaborativos.
5. Generación de entornos de crecimiento.



**TIEMPO**

6h\*



**DIRIGIDO A**

Gerentes o responsables de área

\* Tiempo mínimo estimado



# El líder transformador



En esta formación se destacan elementos esenciales para liderar en un mundo cambiante. Se enfoca en las personas, y en comprender el entorno actual y las circunstancias. Además, se proporcionaron 9 consejos clave para los líderes transformadores. En resumen, la sesión ofrece una guía completa sobre cómo liderar de manera efectiva en un contexto de cambio constante y transformación empresarial.

**Objetivos:** Abordar puntos de vista para abordar el cambio de líder que ha de existir en estos entornos cambiantes. El líder jerárquico no funciona.

## CONTENIDOS

1. Los ingredientes: las personas.
2. El entorno: el mundo actual y las circunstancias.
3. Nuestra especialidad: cómo están actuando los operadores punteros.
4. Los utensilios: el liderazgo en el teal evolutivo en empresas líquidas.
5. Cómo hacerlo: los 9 consejos para el líder transformador.



**TIEMPO**

6h\*



**FORMATO**

Taller de  
trabajo grupal

\* Tiempo mínimo estimado

# Tendencias en la industria



Conocer las grandes tendencias en el mercado es esencial para mejorar y mantener nuestra competitividad en una industria en constante cambio. Las tendencias nos pueden proporcionar información valiosa sobre las necesidades y deseos de los clientes, lo que a su vez permitirá adaptar nuestros productos y servicios para satisfacer las demandas de los usuarios de nuestras instalaciones.

**Objetivos:** Conocer cuáles son las principales tendencias de la Industria. Saber qué usos tienen y cómo las podemos aplicar en nuestro día a día.

## CONTENIDOS

1. Cuáles son las grandes tendencias.
2. ¿Qué uso le podemos dar?
3. ¿Cómo utilizar esa tendencia?
4. Aplicación práctica a nuestro entorno.



### TIEMPO

4h presencial o  
2h online



### FORMATO

Sesión  
participativa

# El control del tiempo



Manejar el tiempo y la agenda es esencial para la eficiencia y el éxito. Una gestión adecuada permite priorizar tareas, evitar el agobio y maximizar la productividad, allanando el camino hacia metas alcanzables y satisfactorias. En esta sesión “jugaremos” a manejar el tiempo.

**Metodología** Trabajo previo del alumno. Contenidos del profesor. Presentación del trabajo realizado durante la sesión (nueva pieza del iceberg).

**Objetivos** Saber qué hago con mi tiempo y cómo puedo gestionarme para ser más eficiente. Reconocer qué herramientas me pueden ayudar a ser más eficiente y controlar mi estrés.

## CONTENIDOS

1. Los ladrones y los disparadores del tiempo
2. La importancia de las prioridades en el manejo del tiempo
3. La agenda como mejor aliado
4. ¿Quién maneja a quién?
5. La importancia del NO



**TIEMPO**

4h



**FORMATO**

Presencial  
u online

# Taller de Design Thinking para buscar soluciones actuales



Este curso tiene como objetivo potenciar la innovación de los asistentes a través de herramientas conceptuales y prácticas para desarrollar con éxito procesos que les ayude a entender los problemas y las verdaderas motivaciones de los usuarios. Se darán herramientas y metodologías para desarrollar la empatía con los clientes y detectar necesidades no satisfechas, desarrollando la creatividad y aplicándola a la solución de problemas reales de negocio.

**Objetivos** Crear un entorno innovador que, a través de la metodología Design Thinking, detecte los problemas y motivaciones de los usuarios y pueda proponer soluciones a través de retos creativos.

## CONTENIDOS

1. Introducción al Design Thinking.
2. Empatía: La fase de descubrimiento del cliente.
3. Visual Thinking.
4. Mapa mental: El customer journey de una instalación.
5. El proceso de innovación.
6. Creatividad y desarrollo de nuevos productos.
7. Storytelling para vender el producto.



### TIEMPO

min. 6h  
máx. 8h



### DIRIGIDO A

directores,  
gerentes y mandos  
intermedios

# Taller de negociación



Este taller de negociación es una oportunidad para desarrollar habilidades y técnicas que pueden ser aplicadas en diferentes situaciones de nuestro día a día. Ayudará a proporcionar herramientas y estrategias efectivas para abordar situaciones de negociación, lo que puede mejorar la habilidad de una persona para lograr acuerdos satisfactorios.

**Objetivos** Conocer técnicas de negociación. Practicar las habilidades. Aprender la aplicación al mundo profesional.

## CONTENIDOS

1. La negociación en entornos de máxima información.
2. La mecánica de la negociación.
3. Teorías y herramientas.
4. Los papeles dentro de la negociación.
5. Negociando en los nuevos entornos digitales.



**TIEMPO**

6h\*



**DIRIGIDO A**

directores,  
gerentes y mandos  
intermedios

\* Tiempo mínimo estimado

# Finanzas básicas para empresas



Los responsables de muchas áreas son conocedores de su material, pero les resulta extremadamente complejo entender el mundo de las finanzas de la empresa. En esta sesión se pretende resumir de forma sencilla los principios básicos de la información financiera que toda empresa necesita para salir de la situación actual. De tal manera que en vez de actuar por impresiones tengamos información para la toma de decisiones. Esta sesión es totalmente aplicable a la industria y se incorpora inmediatamente en el día a día.

**Objetivos** Conocer y entender la información y los conceptos financieros básicos. Entender las implicaciones del día a día en la información financiera (prevista y real). Diferenciar entre la cuenta de resultados, la caja y el balance. Comprender el Análisis de desviaciones y sus consecuencias.

## CONTENIDOS

1. Conceptos y documentos básicos de la información financiera.
2. Análisis de los documentos básicos, de las principales ratios y de los indicadores fundamentales.
3. Diferenciación entre el largo y el corto plazo, entre el capex y el opex, entre el cash y el resultado.



**TIEMPO**

min 8h



**DIRIGIDO A**

directores,  
gerentes y mandos  
intermedios

# Experiencia de cliente



La experiencia de cliente alcanza a todas las interacciones de nuestra compañía, desde la parte online, la compra, el uso, el servicio al cliente y hasta la baja, sin importar el canal por el que ocurran. Su alcance es integrador, uniendo al negocio entorno a la visión del cliente. En esta formación se trabajarán los puntos para mejorar la experiencia de nuestros clientes en una era marcada por la transparencia y la seguridad de los usuarios.

**Objetivos** Conocer las ventajas que tiene trabajar la experiencia de cliente. Trabajar acciones para mejorar la experiencia de cliente. Trabajar sobre cada uno de los puntos de interacción con el cliente para mejorar la experiencia percibida en la instalación.

## CONTENIDOS

1. La experiencia de cliente en un centro deportivo.
2. Gestión del cliente en la era del experience economy.
3. Customer Journey: Los momentos de la verdad.
4. Trabajo de la identidad corporativa.
5. Implicación del equipo para mejorar la EC.
6. Análisis de las interacciones con el cliente.
7. Ideas finales para mejorar la experiencia de cliente.



**TIEMPO**

8h



**DIRIGIDO A**

todas las personas del equipo

# Marketing Digital



El Marketing Digital es una tendencia a la hora de comunicarnos con nuestros usuarios. Y esto no debería conocerlo solamente el responsable de Marketing, todos los que forman parte de la instalación deberían saber lo que está en auge para poder proponer ideas que ayuden a crear una estrategia coherente, humana y eficaz.

**Objetivos** Conocer las tendencias en Marketing Digital. Crear contenidos que lleguen a la mente de nuestros clientes actuales y potenciales. Colaboración desde mi área para mejorar la estrategia Digital.

## CONTENIDOS

1. El nuevo marketing digital y las tendencias actuales.
2. ¿Quiénes son nuestros clientes y qué esperan ver?
3. Comunicación diaria con los clientes y soporte para generar comunidad con nuestros usuarios.
4. Creación y elección de contenidos para aportar en la estrategia.
5. Principios de Inbound Marketing.



**TIEMPO**

6h



**DIRIGIDO A**

Responsables de Marketing, mandos intermedios y todo el personal para generar contenidos



# Ventas que llegan al corazón



Los consumidores varían sus hábitos de compra según sus intereses y necesidades continuamente. Por este motivo es crucial tener definido un protocolo de ventas donde los comerciales tengan herramientas para conectar emocionalmente con los clientes potenciales y cerrar la venta.

**Objetivos** Mejorar la habilidad de persuasión. Mejora de la técnica de venta. Mejorar la capacidad de comunicación. Desarrollo de relaciones duraderas con los clientes.

## CONTENIDOS

1. Conocimiento del consumidor actual.
2. El protocolo de ventas: técnica de ventas.
3. El pretour como clave del éxito.
4. Las herramientas emocionales en la técnica de ventas.
5. La presentación de precios.
6. Las objeciones y su tratamiento.



**TIEMPO**

6h



**DIRIGIDO A**

Mandos intermedios y personal operativo

# Gestión de la marca personal en las redes sociales



Seamos conscientes de ello o no, todo nuestro equipo está generando, por si mismo marca personal. Tanto en la instalación como en su vida personal, fuera de la instalación y en las redes sociales. Estas últimas han servido para estar en contacto con otras personas, pero también pueden ser una amenaza si no se utilizan adecuadamente e incluso pueden afectar a su entorno laboral.

**Objetivos** Concienciar de la importancia de trabajar adecuadamente las redes personales para bien de la marca y trabajar acciones de colaboración entre la marca personal y la empresa para mejorar el engagement de los usuarios.

## CONTENIDOS

1. Responsabilidad en la creación de contenido.
2. Personal Branding.
3. Cómo alinear nuestro contenido con la estrategia de la empresa.
4. Crisis de comunicación (ejemplos).
5. Tips para comunicar de forma asertiva.



### TIEMPO

De 4h  
a 6h



### DIRIGIDO A

Todo el personal  
de la instalación

# Creación de hábitos



Cultivar buenos hábitos es fundamental para la productividad laboral. La disciplina interna, la organización eficiente y el autocuidado promueven un rendimiento óptimo. Los hábitos positivos son la clave del éxito profesional. En esta sesión trabajaremos de forma proactiva la implantación de hábitos efectivos.

**Metodología** Trabajo previo del alumno. Contenidos del profesor. Presentación del trabajo realizado durante la sesión. Debate dentro de la sesión.

**Objetivos** Atraer a los participantes hacia la necesidad de trabajar con hábitos positivos. Construir modelos de comportamientos reales.

## CONTENIDOS

1. ¿Cómo se generan hábitos positivos?
2. ¿Cómo trabajar cuando tienes unos hábitos poco acertados para tu puesto?
3. El modelo de recompensa como motivador del cambio.
4. Educar a un equipo en base a los nuevos hábitos.



**TIEMPO**

6h



**FORMATO**

Presencial

# Comunicación con clientes difíciles y gestión de quejas



La comunicación efectiva es un tipo de comunicación en la que conseguimos transmitir el mensaje de una forma entendible y muy clara para el receptor sin provocar dudas, confusiones o posibles interpretaciones equivocadas. En esta formación aprenderemos a manejar situaciones desafiantes con profesionalismo y empatía, fortaleciendo las relaciones con los usuarios y optimizando la experiencia en tu centro.

**Objetivos** Tener herramientas de resiliencia para adaptarnos a momentos complicados en nuestro día a día. Gestionar adecuadamente las quejas de los clientes y ser asertivos en el trato a los usuarios.

## CONTENIDOS

1. La importancia de la comunicación interna.
2. Importancia del lenguaje corporal (comunicación no verbal).
3. Tips para comunicar de forma asertiva (una organización con buena comunicación).
4. Conceptos básicos de resiliencia y gestión del cambio.
5. Tratamiento de las quejas.
6. Role Play de situaciones límite con los clientes.



**TIEMPO**

5h



**FORMATO**

Presencial

# Team building



Hay momentos en todos los equipos que es preferible aprender jugando. Por ello, desarrollamos para cada grupo de trabajo sesiones que se adecúan los objetivos que persigues en tus equipos:

**Objetivos** Empoderamiento. Cohesión de equipo. Resolución de problemas. Resolución de conflictos. Mejorar la creatividad. Manejo en entornos no conocidos. Conocimiento de las personas en entornos externos al laboral. Mejorar el sentimiento de pertenencia a la organización. Mejorar la comunicación. Aumentar la motivación.

## CÓMO

Mediante actividades como juegos de equipo, gymkhanas, rutas de senderismo, actividades de orientación, etc. en entornos naturales, parques o en la propia instalación.

En este caso,  
la letra con la sonrisa entra



### TIEMPO

4h - 8h



### DIRIGIDO A

Todo el personal  
de la instalación

mas<sup>+</sup>

Contacta

[masenweb.com](http://masenweb.com)

[info@masenweb.com](mailto:info@masenweb.com)

 [mas\\_consultoria](#)

 MAS (Management around Sports)