

mas⁺



26
27

PROPUESTAS

¡Comenzamos! >>



Construyendo equipos invencibles



Construir equipos eficientes y felices sigue siendo el gran reto de todo líder. Lograr que las personas que trabajan con nosotros sientan que están haciendo algo que les motiva, que les reta y que les permite crecer es una de las claves para alcanzar resultados sostenibles.

Carol Dweck, referente en el estudio de la mentalidad de crecimiento, nos recuerda que el talento no es un punto de llegada, sino un punto de partida. Las capacidades se desarrollan cuando existe curiosidad, esfuerzo, práctica y un entorno que permite aprender de cada experiencia.

Este año damos un paso más. Además de nuestros programas tradicionales, incorporamos nuevas alianzas estratégicas que amplían nuestra propuesta formativa. Por un lado, contamos con especialistas que nos permiten ofrecer sesiones en el ámbito de la psicología, el coaching y el crecimiento personal. Por otro, abrimos una nueva línea vinculada al apartado técnico-deportivo, pensada para aquellas empresas y equipos que necesiten trabajar desde una perspectiva más específica, práctica y orientada al rendimiento.

Nuestro objetivo sigue siendo el mismo: trabajar el conocimiento, pero también despertar las ganas de aprender. Porque estamos convencidos de que el talento, sin aprendizaje, no es suficiente. Y también sabemos que el aprendizaje, para ser realmente transformador, debe ir siempre acompañado de práctica, experiencia y aplicación real.

El talento de tu gente, nuestra formación y tu capacidad para impulsar su desarrollo pueden crear algo verdaderamente poderoso.

Sin duda, **un equipo invencible.**

M. Ángeles de Santiago

CEOyFundadora de
Management around Sports



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

[Ver vídeo sobre FUNDAE >>](#)



The background image shows two women in an office setting. One woman is looking at a computer screen while the other looks on. The entire image is covered with a semi-transparent blue filter. The text is overlaid on the lower half of the image.

PERSONAS

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



La importancia del individuo en el equipo



TIEMPO 3h online y 4 presencial
(tiempo estimado)



DIRIGIDO A Todo el equipo
de la instalación

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.



Cómo mejorar la comunicación en el equipo



TIEMPO 6h



DIRIGIDO A Gerentes o responsable de área

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.

El líder de película



TIEMPO 3h online y 4 presencial
(tiempo estimado)



DIRIGIDO A Gerentes o
responsable de área

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.



El líder transformador



TIEMPO 6h
(tiempo estimado)



FORMATO Taller de
trabajo grupal

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.



Teambuilding - Liderazgo consciente: explorando habilidades desde lo emocional y lo creativo



TIEMPO
6h



FORMATO
Presencial

Sesión de team building diseñada para desarrollar una visión más consciente y humana del liderazgo, integrando la dimensión emocional y creativa en el contexto profesional actual. A través de experiencias vivenciales y estímulos artísticos, los participantes exploran sus habilidades de liderazgo desde un enfoque menos racional y más intuitivo, favoreciendo un aprendizaje profundo, significativo y transferible al día a día del equipo.

Objetivos: Comprender el liderazgo desde una perspectiva emocional y consciente. Interiorizar las habilidades clave del liderazgo en la era digital. Desarrollar la conciencia emocional como base del liderazgo efectivo. Identificar fortalezas y áreas de mejora a nivel individual. Favorecer un aprendizaje duradero a través de la experiencia. Reforzar la conexión y cohesión del equipo desde una mirada más auténtica.

CONTENIDOS

1. Evolución del concepto de liderazgo y nuevo rol del líder.
2. Liderazgo consciente e inteligencia emocional.
3. Las habilidades clave del liderazgo en entornos digitales.
4. Emociones y su impacto en la toma de decisiones.
5. Exploración creativa del liderazgo a través del arte.
6. Identificación de estilos y habilidades personales de liderazgo.
7. Fortalezas y áreas de desarrollo individuales.
8. Integración del aprendizaje en el contexto profesional y de equipo.



Teambuilding: Groenlandia

Avanzar cuando no existe camino



TIEMPO

Flexible (de 1h a 6h)



DIRIGIDO A Equipos de trabajo, mandos intermedios y dirección

Una expedición a Groenlandia con el Trineo de Viento atravesando uno de los territorios más extremos del planeta. Esta charla no es una historia de hazañas. Es una historia de personas reales enfrentadas a un entorno que no negocia, donde el viento decide si avanzas o te detienes, donde la preparación lo es casi todo y donde el equipo es lo único que no puede fallar.

Objetivos: Inspirar una reflexión genuina sobre el trabajo en equipo y la confianza entre personas. Trasladar aprendizajes de un entorno extremo a la realidad del día a día profesional. Desarrollar la perspectiva sobre la gestión de la incertidumbre y la adaptación al cambio. Generar un espacio compartido de reflexión y conversación en el equipo.

PROGRAMA

1. Apertura — Una escena en el hielo a -25 grados
2. El proyecto — El Trineo de Viento y una forma única de explorar
3. La preparación — Cuando el éxito empieza antes de salir
4. La vida sobre el hielo — Frío, cansancio, belleza y equipo
5. Cuando el tiempo manda — Decisiones en situaciones límite
6. El glaciar inexplorado — Avanzar donde no existen referencias
7. Cierre — Lo que Groenlandia enseña
8. Preguntas y conversación con el público



Curso de autocuidado para el equipo técnico



TIEMPO
2h online



DIRIGIDO A
Entrenadores fitness

Formación orientada a cuidar al profesional que cuida, abordando el impacto emocional que supone acompañar, motivar y sostener a los clientes de forma continuada. El curso ofrece herramientas prácticas para prevenir el desgaste emocional, fortalecer los límites profesionales y promover un ejercicio saludable y sostenible del rol del entrenador/a.

Objetivos: Comprender el rol del entrenador/a como cuidador emocional. Identificar las principales fuentes de malestar emocional en el trabajo diario. Prevenir el desgaste emocional y el burnout profesional. Desarrollar estrategias de autocuidado aplicables a la sala y al entrenamiento personal. Mejorar la gestión del vínculo emocional con los clientes.

CONTENIDOS

1. El entrenador/a como cuidador emocional: rol y responsabilidades implícitas.
2. Bases psicológicas del autocuidado emocional en el fitness.
3. Fuentes de malestar emocional: sobrecarga, límites difusos y desgaste.
4. Regulación emocional y prevención del burnout.
5. Autocuidado en sala y entrenamientos individuales.
6. Gestión de límites profesionales y del vínculo con el cliente.
7. Decálogo práctico del autocuidado profesional.
8. Caso práctico aplicado al contexto real del centro.



Curso de psicología para el trabajo con mujeres (45-55 años)



TIEMPO 2h online
Formación teórico-práctica



DIRIGIDO A
Entrenadores fitness

Formación diseñada para comprender y acompañar a mujeres en la etapa vital de los 45 a 55 años, integrando los cambios fisiológicos, psicológicos y sociales que influyen en su relación con el ejercicio físico. Ofrece una mirada empática y realista para adaptar objetivos, ritmos y expectativas, promoviendo salud, adherencia y bienestar sostenible.

Objetivos: Comprender los cambios físicos, emocionales y sociales de esta etapa vital. Identificar su impacto en la motivación, autoestima y adherencia al ejercicio. Dotar al profesional de herramientas prácticas de acompañamiento. Mejorar la calidad del vínculo profesional con mujeres en esta etapa. Favorecer un enfoque de salud integral y realista.

CONTENIDOS

1. Ciclo vital femenino y etapa de los 45-55 años.
2. Cambios fisiológicos asociados a la perimenopausia.
3. Cambios psicológicos: identidad, emociones y motivación.
4. Dimensión social: roles, carga mental y presión estética.
5. Impacto emocional y bienestar global.
6. Autocuidado emocional y escucha interna en esta etapa.
7. Claves prácticas para el acompañamiento profesional.
8. Caso práctico aplicado al entrenamiento en sala y PT.



Fundamentos de organizaciones regenerativas: conexión con la naturaleza para equipos de alto rendimiento



TIEMPO

6h (formato híbrido)



DIRIGIDO A

Directivos

Formación experiencial dirigida a equipos directivos que introduce los principios de las organizaciones regenerativas, utilizando la naturaleza como entorno y metodología de aprendizaje. El programa facilita una pausa estratégica para reflexionar sobre el liderazgo, la toma de decisiones y la sostenibilidad humana y organizacional, conectando el estado interno del líder con el rendimiento del equipo.

Objetivos: Comprender los fundamentos de las organizaciones regenerativas. Desarrollar un liderazgo más consciente y sostenible. Mejorar la calidad de la toma de decisiones en entornos de presión. Fortalecer la comunicación y la cohesión del equipo directivo. Conectar el bienestar del líder con el rendimiento organizacional.

CONTENIDOS

1. Principios de las organizaciones regenerativas.
2. Naturaleza como entorno facilitador del liderazgo.
3. Regulación del estrés y claridad en la toma de decisiones.
4. Comunicación consciente en equipos directivos.
5. Cohesión y confianza en la alta dirección.
6. Mirada sistémica del funcionamiento organizacional.
7. Liderazgo sostenible y seguridad psicológica.
8. Aplicación práctica al contexto real de la organización.



Comunicar desde la presencia: Más allá de las palabras



TIEMPO
6h (formato híbrido)



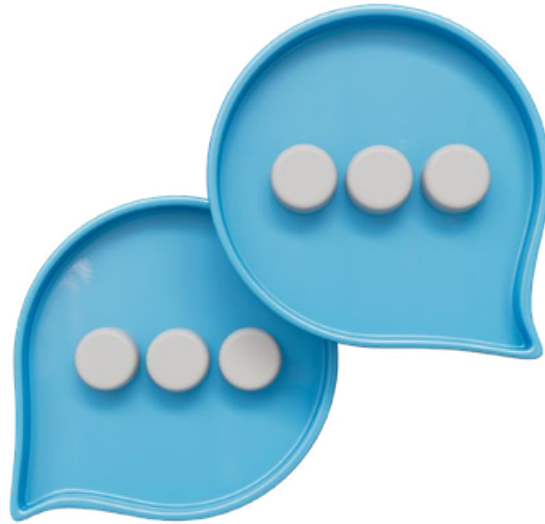
DIRIGIDO A
Equipos y mandos intermedios

Formación experiencial centrada en desarrollar una comunicación más auténtica, consciente y efectiva, poniendo el foco en la presencia, la escucha y la coherencia entre lo que se dice y cómo se dice. A través de dinámicas prácticas, se trabaja la comunicación como una herramienta clave para el liderazgo, la coordinación y la relación con otras personas.

Objetivos: Tomar conciencia del impacto de la comunicación no verbal y emocional. Mejorar la calidad de la escucha y la presencia en las interacciones. Reducir malentendidos y tensiones en el equipo. Fortalecer relaciones profesionales basadas en la confianza. Comunicar con mayor claridad, coherencia y seguridad.

CONTENIDOS

1. Comunicación desde la presencia y la conciencia corporal.
2. Escucha activa y atención plena en la interacción.
3. Comunicación verbal, no verbal y emocional.
4. Gestión emocional en conversaciones profesionales.
5. Coherencia entre mensaje, actitud y comportamiento.
6. Comunicación en situaciones de tensión o conflicto.
7. Impacto de la presencia en el liderazgo y el equipo.
8. Aplicación práctica a situaciones reales del día a día.



“En la preapertura de nuestro nuevo centro de Viding Castellana tuvimos la oportunidad de realizar una formación de team building. La experiencia fue altamente gratificante, nos sirvió para generar distensión en el equipo y ambiente de trabajo en grupo. Las personas del área técnica rompieron alguna barrera de timidez que hizo que los lazos en el equipo se reforzaran de manera considerable”.

Xavi Bozalongo, Dir. de operaciones de Viding
Opinión sobre la formación de Teambuilding



ESTRATEGIA

Ser innovadores y destacar
respecto a la competencia



Introducción a la IA para la gestión de centros deportivos



TIEMPO min. 4h
máx. 6h



FORMATO Directores, gerentes y mandos intermedios

El objetivo principal de esta formación es capacitar a los participantes en el uso de ChatGPT y otras herramientas de inteligencia artificial para optimizar las tareas administrativas, deportivas y de marketing en centros deportivos y fitness. La formación incluye actividades prácticas que permitirán a los participantes integrar estas tecnologías en sus flujos de trabajo.

Objetivos: Automatizar tareas rutinarias para ganar eficiencia. Crear contenido personalizado para diferentes departamentos. Diseñar estrategias de comunicación interna y externa efectivas. Aplicar ChatGPT en la planificación, gestión y análisis de operaciones deportivas.

CONTENIDOS

1. Introducción y Objetivos de la Formación.
2. Fundamentos de la Inteligencia Artificial y ChatGPT.
3. Personalización y Adaptación del Uso de ChatGPT.
4. Uso de ChatGPT en Comunicación Interna y Externa.
5. Aplicación en el Departamento Deportivo.
6. Optimización de Tareas en el Departamento de Marketing.
7. Soporte al Departamento de Finanzas y Gestión Administrativa.
8. Reclutamiento y Gestión del Talento.
9. Planificación de Eventos y Gestión de Operaciones.
10. Cierre y Evaluación.



Taller de Design Thinking para buscar soluciones actuales



TIEMPO min. 4h
máx. 6h



FORMATO Directores, gerentes y mandos intermedios

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. Detectar 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.

Taller de negociación



TIEMPO 6h
(tiempo estimado)



DIRIGIDO A Directores, gerentes
y mandos intermedios

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.



Experiencia de cliente



TIEMPO 8h



DIRIGIDO A Todas las personas del equipo

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.



Tendencias en la industria



TIEMPO 4h presencial
o 2h online



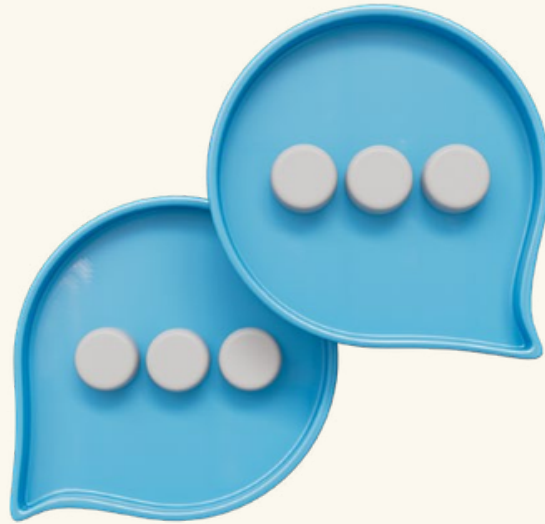
FORMATO Sesión
participativa

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.



“Es realmente útil que todo nuestro equipo de responsables se haya puesto al día sobre las tendencias que están marcando el rumbo de nuestra actividad a futuro. Un lujo que los expertos de MAS te lo condensan en una formación que, además de interesante, resulta útil. Con nuestro trabajo posterior, lo que aprendimos ya nos ha servido a la hora de formular nuestra estrategia corporativa”

Gabriel Domingo, CEO de la Fundació Claror

Opini3n sobre la formaci3n de Tendencias en la industria



FINANZAS Y PROYECTOS

Toma decisiones para
conseguir resultados



Finanzas básicas para empresas



TIEMPO 8h



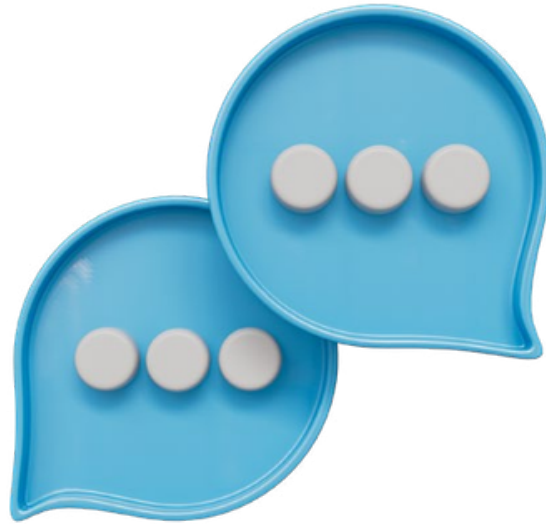
DIRIGIDO A Directores, gerentes y mandos intermedios

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.



“Que los equipos directivos (técnicos y administrativos) de los centros, tengan la perspectiva económica (coste, rentabilidad y retorno) de cualquier decisión es clave en la gestión operativa. Gracias a la formación de MAS hemos iniciado un recorrido en este sentido que asienta conceptos y sensibiliza a los equipos en esa estrategia”.

Francisco Cortegoso, Dir. general Más Que Auga/ MeUFIT
Opinión sobre la formación Finanzas básicas para empresas



MARKETING Y COMUNICACIÓN

Estrategias y acciones para enamorar
a tus clientes actuales y potenciales



Ventas que llegan al corazón



TIEMPO 6h



DIRIGIDO A Mandos intermedios
y personal operativo

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.



Gestión de la marca personal en las redes sociales



TIEMPO De 4h a 6h



DIRIGIDO A Todo el personal de la instalación

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.



Creación de hábitos



TIEMPO 6h



FORMATO Presencial

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.



Comunicación con clientes difíciles y gestión de quejas



TIEMPO 5h



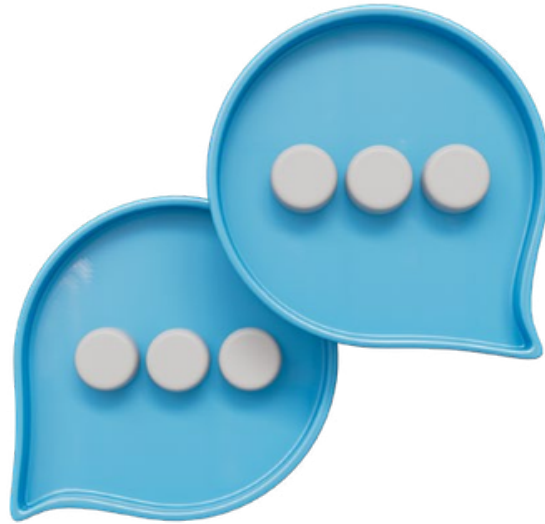
FORMATO Presencial

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 situacione límite con los clientes.



“El PDG de MAS se ha convertido en una herramienta esencial en el plan de carreras de la compañía. Poder abordar la complejidad del trabajo de la dirección técnica desde una perspectiva holística, capacita a nuestros aspirantes para las siguientes fases de su crecimiento profesional y nos asegura una base inmejorable sobre la que poder escalar las competencias que una posición tan sensible y exigente requiere”

Jorge Barros, Dir. de producto y personas de Enjoy Wellness
*Opinión sobre la formación de Programa para Desarrollo
de Gerentes de instalaciones deportivas*



FORMACIONES TÉCNICAS

Domina las estrategias clave para
entrenar, motivar y prevenir lesiones

Entrenamiento funcional y prevención de lesiones



TIEMPO 5h
(presencial u online)



DIRIGIDO A Entrenadores
y deportistas

Este módulo profundiza en los principios del entrenamiento funcional, con un enfoque específico en la prevención de lesiones. Analizaremos cómo aplicar la biomecánica en movimientos funcionales y diseñar rutinas efectivas para mejorar el rendimiento y la seguridad de los entrenamientos. Las herramientas prácticas incluyen ejercicios con TRX, kettlebells y peso corporal.

Objetivos: Diseñar entrenamientos funcionales adaptados a la vida diaria y el deporte. Prevenir lesiones comunes mediante ejercicios correctivos. Implementar rutinas personalizadas para atletas y personas con antecedentes de lesiones. Educar a los participantes sobre la importancia de la movilidad y estabilidad en el entrenamiento funcional. Mejorar la capacidad de evaluar patrones de movimiento para identificar posibles riesgos de lesión. Diseñar sesiones de entrenamiento seguras y progresivas para maximizar el impacto positivo en el rendimiento físico. Enseñar a los entrenadores a personalizar estrategias para adaptarse a las necesidades específicas de sus clientes.

CONTENIDOS

1. Fundamentos del entrenamiento funcional.
2. Biomecánica aplicada a patrones de movimiento funcionales.
3. Estrategias para prevenir lesiones comunes.
4. Uso de herramientas: TRX, kettlebells y peso corporal.
5. Entrenamiento de Fuerza.



Entrenamiento de Alta Intensidad (HIIT) y Métodos Modernos



TIEMPO4h
(presencial u online)



DIRIGIDO A Entrenadores y personas interesadas en optimizar el tiempo de entrenamiento

Exploraremos los fundamentos y beneficios del HIIT, además de métodos modernos para potenciar los resultados de los entrenamientos. Este módulo incluye estrategias avanzadas como Tabata y Fartlek, junto con el uso de tecnología para monitorear y optimizar el rendimiento.

Objetivos: Diseñar programas de HIIT personalizados según objetivos. Planificar intervalos y controlar la intensidad de los ejercicios. Implementar protocolos rápidos y eficaces para clientes con poco tiempo disponible.

CONTENIDOS

1. Principios del HIIT y su impacto fisiológico.
2. Métodos avanzados: Tabata, Fartlek y EMOM.
3. Monitorización de rendimiento con dispositivos tecnológicos.



Fitness para mujeres



TIEMPO 6h
(presencial u online)



DIRIGIDO A Entrenadoras, mujeres deportistas
y profesionales del fitness

Diseñado especialmente para abordar las necesidades específicas de las mujeres en el fitness, este módulo abarca desde el entrenamiento de fuerza hasta la prevención de problemas de salud ósea y hormonal. Se busca potenciar la salud y el rendimiento en todas las etapas de la vida.

Objetivos: Crear programas personalizados adaptados a las necesidades femeninas. Mejorar la salud ósea y metabólica mediante el ejercicio. Promover hábitos saludables específicos para mujeres.

CONTENIDOS

1. Adaptaciones fisiológicas femeninas al ejercicio.
2. Entrenamiento de fuerza en mujeres.
3. Prevención y manejo de problemas de salud ósea y hormonal.
4. Impacto del ciclo menstrual en el rendimiento físico y adaptación del entrenamiento.
5. Estrategias para entrenar en cada fase del ciclo menstrual (folicular, ovulatoria y lútea).
6. Influencia de la menopausia en el metabolismo y estrategias para mantener la salud y la fuerza.
7. La importancia del equilibrio hormonal para la recuperación y la prevención de lesiones.

Fitness para niños y jóvenes



TIEMPO 4h
(presencial u online)



DIRIGIDO A Entrenadores, docentes y padres interesados en la actividad física infantil.

Este módulo fomenta la creación de rutinas seguras y divertidas para niños y jóvenes, promoviendo el desarrollo motor y la adopción de hábitos saludables. Se incluyen ejercicios lúdicos y estrategias para prevenir problemas posturales desde edades tempranas.

Objetivos: Diseñar actividades lúdicas que fomenten la coordinación y motricidad. Prevenir problemas posturales mediante ejercicios específicos. Incentivar el interés por el deporte desde la infancia.

CONTENIDOS

1. Bases del desarrollo motor.
2. Entrenamientos seguros para niños y adolescentes.
3. Creación de hábitos saludables desde una edad temprana.



Psicología del entrenador y el cliente



TIEMPO 5h
(presencial u online)



DIRIGIDO A Entrenadores y profesionales que trabajan directamente con clientes

La relación entrenador-cliente es fundamental para el éxito de cualquier programa. Este módulo ofrece herramientas prácticas para mejorar la comunicación, gestionar emociones y construir relaciones sólidas basadas en la confianza y el respeto.

Objetivos: Mejorar la comunicación con los clientes. Manejar la motivación y frustración durante el entrenamiento. Fortalecer las relaciones entrenador-cliente para incrementar la fidelización.

CONTENIDOS

1. Principios básicos de comunicación efectiva.
2. Gestión emocional durante el proceso de entrenamiento.
3. Construcción de relaciones de confianza y respeto.
4. Aprende a crear una historia con tu cliente.



Curso de psicología para el trabajo con la tercera edad



TIEMPO 2h online
Formación teórico-práctica



DIRIGIDO A
Entrenadores fitness

Curso que aborda el envejecimiento desde una perspectiva biopsicosocial, centrado en la etapa a partir de los 60 años. Analiza los cambios físicos, psicológicos y sociales que influyen en la práctica de ejercicio, ofreciendo herramientas para acompañar a las personas mayores desde una mirada activa, respetuosa y orientada a la autonomía y la calidad de vida.

Objetivos: Comprender el proceso de envejecimiento desde una perspectiva integral. Identificar las necesidades físicas y emocionales de las personas mayores. Adaptar el ejercicio físico y el acompañamiento profesional. Promover autonomía, bienestar y envejecimiento activo. Mejorar la calidad de la intervención profesional con este perfil.

CONTENIDOS

1. Envejecimiento y ciclo vital: una mirada integral.
2. Cambios fisiológicos a partir de los 60 años y ejercicio físico.
3. Cambios psicológicos: identidad, motivación y autoestima.
4. Dimensión social del envejecimiento: roles y vínculos.
5. Salud emocional en la edad adulta avanzada.
6. Autocuidado y envejecimiento activo.
7. Claves prácticas para el acompañamiento en sala y PT.
8. Caso práctico y síntesis aplicada al contexto real.



Interacción en sala fitness



TIEMPO 7h



FORMATO

Presencial - Seminario práctico

Formación orientada a profesionalizar la interacción diaria entre el técnico de sala y el socio, estableciendo protocolos claros de actuación, comunicación y dinamización. El programa busca que el instructor pase de un rol reactivo a uno proactivo, mejorando la experiencia del socio y el aprovechamiento de la sala fitness como espacio de acompañamiento, motivación y resultados.

Objetivos: Mejorar la calidad del servicio fitness. Aumentar la interacción de valor con el socio. Unificar criterios de actuación del equipo técnico. Optimizar la gestión de flujos y la dinamización de la sala. Desarrollar el potencial profesional del instructor.

CONTENIDOS

1. Rol y responsabilidad del instructor de sala fitness.
2. Comunicación aplicada al liderazgo técnico.
3. Claves para una interacción eficaz con el socio.
4. Conceptos técnicos aplicados al día a día.
5. Análisis de ejercicios y capacidades físicas.
6. Prescripción de actividad física.
7. Desarrollo del potencial profesional del técnico.



Entrenamiento en el adulto mayor



TIEMPO 7h



FORMATO

Presencial • Seminario teórico-práctico

Formación especializada en el diseño y aplicación de programas de entrenamiento para población adulta mayor, centrada en la mejora de la capacidad funcional, la autonomía y la calidad de vida. Aporta un marco metodológico actualizado para trabajar fuerza, potencia y entrenamiento multicomponente con criterios de máxima seguridad.

Objetivos: Comprender las características fisiológicas del envejecimiento. Conocer las principales pruebas de valoración del adulto mayor. Diseñar sesiones prácticas adaptadas a este perfil. Actualizar la metodología de enseñanza de ejercicios básicos. Mejorar la seguridad y eficacia del entrenamiento.

CONTENIDOS

1. Proceso de envejecimiento y sus implicaciones funcionales.
2. Valoración del adulto mayor.
3. Programación del entrenamiento de fuerza.
4. Entrenamiento cognitivo y multicomponente.
5. Metodología de sesión y planificación específica.

V



Entrenamiento y readaptación de lesiones



TIEMPO 15h
(5 horas por módulo)



FORMATO
Presencial • Formación modular avanzada

Programa avanzado centrado en el análisis biomecánico y la aplicación de estrategias de entrenamiento preventivo y de readaptación de lesiones frecuentes en el entorno fitness. Proporciona herramientas para identificar patrones disfuncionales y crear entornos de entrenamiento seguros para usuarios con dolor o patología.

Objetivos: Conocer las lesiones más habituales en el ámbito fitness. Aprender pruebas de valoración funcional asociadas. Unificar criterios técnicos dentro del equipo. Mejorar la prevención de lesiones. Garantizar la seguridad del socio durante el entrenamiento.

CONTENIDOS

Módulo 1. Hombro y cintura escapular

Módulo 2. Raquis

Módulo 3. Tren inferior



Entrenamiento de hipertrofia y recomposición corporal



TIEMPO 7h



FORMATO

Presencial - Seminario técnico avanzado

Formación enfocada en los principios científicos de la hipertrofia muscular y la mejora de la composición corporal. Aporta criterios avanzados para la prescripción de cargas, selección de ejercicios y planificación del entrenamiento, permitiendo al técnico diseñar programas eficaces, personalizados y sostenibles.

Objetivos: Elevar el nivel técnico del equipo fitness. Mejorar la atención a socios con objetivos estéticos y de rendimiento. Optimizar la prescripción de entrenamiento. Crear servicios y propuestas complementarias de valor.

CONTENIDOS

1. Patrones de movimiento y anatomía funcional.
2. Prescripción de la intensidad en hipertrofia.
3. Principios de sobrecarga, especificidad y variación.
4. Selección de ejercicios según perfil y fase.
5. Diseño de microciclos y mesociclos.



Claves en los procesos de entrenamiento para la pérdida de grasa corporal



TIEMPO 7h



FORMATO

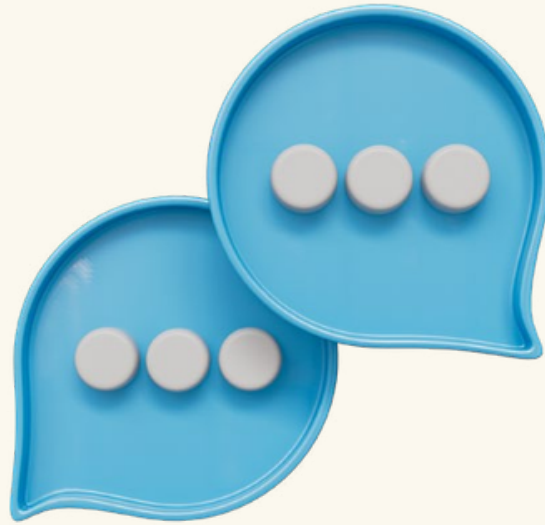
Presencial · Seminario teórico-práctico

Formación orientada a mejorar la intervención del técnico en procesos de pérdida de peso y recomposición corporal, integrando ejercicio físico, educación nutricional y comunicación con el cliente. Se centra en unificar criterios y mejorar el discurso profesional frente a este tipo de objetivos.

Objetivos: Mejorar los procedimientos de trabajo del servicio fitness. Ampliar las herramientas del técnico ante clientes con objetivo de pérdida de peso. Unificar criterios dentro del equipo. Mejorar la calidad del asesoramiento al socio.

CONTENIDOS

1. Evaluación de la composición corporal.
2. Factores implicados en la pérdida de peso.
3. Definición de objetivos realistas.
4. Planificación del entrenamiento.
5. Consideraciones biomecánicas específicas.



“La formación de Experiencia de cliente es necesaria, es una formación que deberíamos hacer más a menudo, entender que con pequeños cambios podemos transformar la experiencia del cliente de buena a “SENSACIONAL o ESPECTACULAR”. Es genial, y lo mejor es que aprendemos a implementarlo en la empresa con actividades divertidas.”

Yvan Vázquez, CEO de Urban Pilates Valencia
Opinión sobre la formación de Experiencia de Cliente



Formaciones a Medida: Co-creamos Contigo

En MAS creemos que el éxito de una instalación deportiva no solo depende de su equipamiento, sino del talento y desarrollo continuo de su equipo. Por eso, no ofrecemos simples formaciones, sino que co-creamos contigo programas de aprendizaje adaptados a las necesidades específicas de tu organización.

Diseñamos formaciones ad hoc combinando talleres, herramientas especializadas y nuestra plataforma de conocimiento para formaciones online. Nuestro enfoque se basa en estructurar programas de larga duración que impulsen el liderazgo, la comunicación, la gestión de clientes y el marketing, siempre con el objetivo de optimizar el trabajo en equipo y la experiencia del usuario.

Nos adaptamos al máximo a las particularidades de cada marca, asegurando un aprendizaje integral y alineado con las necesidades del sector.

**El futuro pertenece
a quienes siguen
aprendiendo.**

mas⁺

Contacta

Management Around Sports

masenweb.com

info@masenweb.com

 [mas_consultoria](https://www.instagram.com/mas_consultoria)

 MAS (Management around Sports)