

A man in a dark suit, white shirt, and black tie is holding a black and white soccer ball. The background is dark. The text is overlaid on the image.

CURSO DIGITAL SPORTS BUSINESS

E&J Economist & Jurist
SCHOOL

INFORMACIÓN GENERAL Y OBJETIVOS

El programa está dirigido a aquellos profesionales de la industria del fútbol que buscan comenzar o mejorar en su carrera comercial dentro de la industria del fútbol.

Otros perfiles a los que va dirigido:

- Profesionales e integrantes de empresas, emprendedores, Pymes y usuarios en general que desarrollen su actividad en el ámbito objeto del Programa a nivel global.
- Deportistas profesionales, amateurs, aficionados y público en general.
- Organismos deportivos, clubes, consultorías, estudios de ingeniería, de arquitectura y; en general, profesionales especializados en los temas a abordar
- Con titulación universitaria no excluyente y /o experiencia relacionada con los objetivos y contenidos del Programa

Al finalizar los 2 módulos los estudiantes estarán capacitados para influir y liderar el cambio en términos de ingresos y transformación digital de un club deportivo.

El plan de estudios tienes como objetivos abarcar los siguientes hitos:

- Introducción al negocio de un club deportivo
- Gestión de estadios
- Análisis de datos en el fútbol
- Fan Engagement (Business To Fan - B2F)
- Estrategias de Marketing digital y monetización en el fútbol
- Proyecto final

Es un programa diseñado para gestionar la Dirección a nivel de ingresos de un club deportivo y especialmente en la industria del fútbol, más allá del merchandising, patrocinios o ingresos por TV.

DETALLES DEL PROGRAMA



Online



120 horas
acreditadas

PROGRAMA ACADÉMICO

Los contenidos del programa académico están adaptados a las necesidades propias de los despachos de profesionales o departamentos de empresas vinculados al mundo legal, para dar una formación especializada y de actualidad a las funciones propias del sector.

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

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

DANIEL PINTÓ

Director General de los Programas Senior

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

D. GUSTAVO GONZALEZ

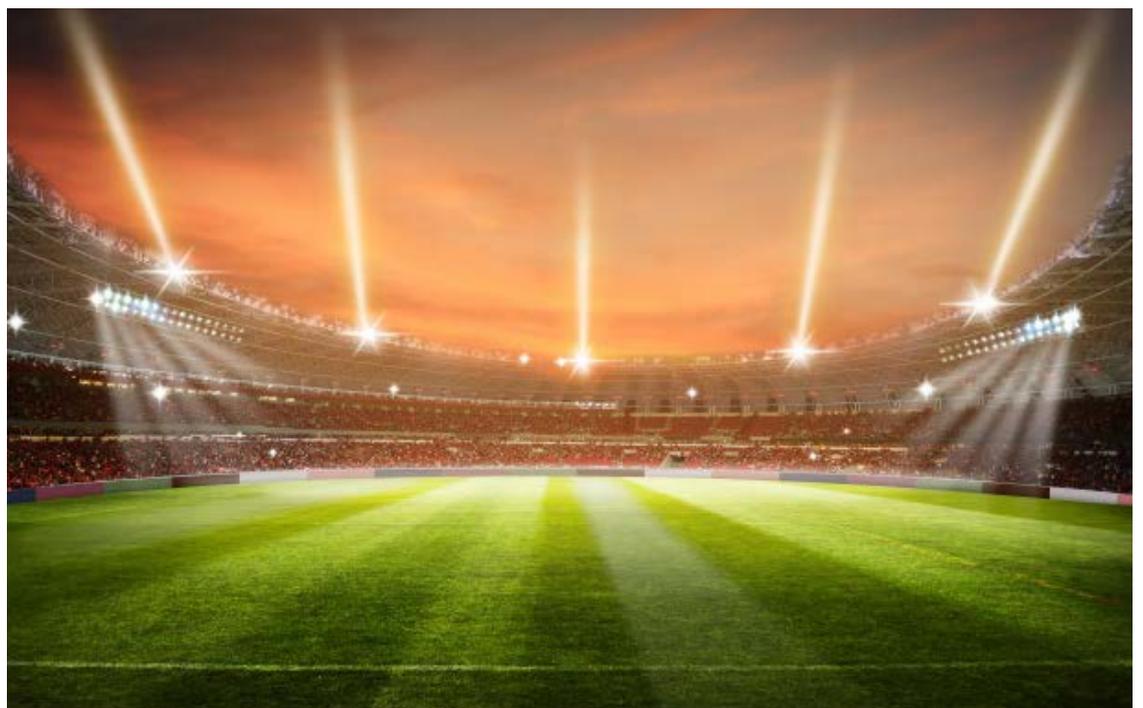
Consultor Transformación Digital Girona FC

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

DANIEL PRAT

Ticketing Manager at Girona Futbol Club

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



ESTRUCTURA Y METODOLOGÍA

En cada clase se facilitan unos materiales técnicos -temas de estudio- actualizados y depurados, que el alumno deberá estudiar con detenimiento y sobre los que realizará un test con preguntas especialmente elegidas para ayudar al alumno a detectar y asimilar los aspectos claves de la materia.

El alumno cuenta con un material completo, actualizado y organizado que puede consultar en cualquier momento. Además de la ayuda de un tutor personal que se encarga de solucionarle cualquier duda que pudiese surgirle.

PROFESORADO ACTIVO

Nuestros profesores imparten las clases incluyendo materiales y ejercicios, ofrecen tutorías, elaboran y corrigen exámenes y evalúan la nota final.





EL ALUMNO ES EL PROTAGONISTA

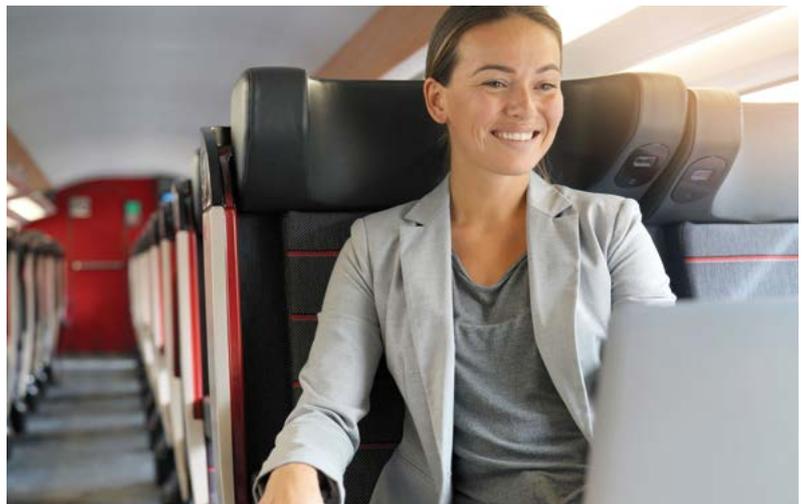
Nuestro método online es totalmente compatible con tu vida laboral. Imprime tu propio ritmo de estudio, elige cuando comenzar y terminar.

Mediante este estudio práctico el alumno aprenderá a manejarse combinando teoría y práctica, con un material formativo siempre actualizado, a través de un método accesible, ordenado y completo, adaptado a la enseñanza *executive*, este programa forma a los más preparados profesionales en el ámbito, proporcionándoles, además, la red de contactos profesionales más importante, tanto en la esfera pública como privada.



UNA GRAN PLATAFORMA ONLINE

Contamos con una plataforma online multimedia, sencilla e intuitiva con pizarra virtual, contenidos en PDF, vídeos, foros, test y debates.



CLASES: DONDE Y CUANDO TU QUIERAS

En Economist & Jurist School todas las clases quedan grabadas y guardadas en la plataforma para que las puedas visualizar cuando y desde donde quieras.

INFORMACIÓN ADICIONAL

TITULACIÓN

Tras completar con éxito el programa, el alumno obtiene la titulación en Curso en especialización de administrador de fincas and real state management emitida por Economist & Jurist.

BOLSA DE TRABAJO

Para facilitar a alumnos y antiguos alumnos su incorporación al mundo laboral o su reubicación en el mismo, de acuerdo al nuevo nivel adquirido tras estudiar con nosotros, Economist & Jurist ofrece la incorporación a nuestra bolsa de trabajo.

BASES DE DATOS ECONOMIST & JURIST

Economist & Jurist nace a partir de la revista Economist&Jurist, por esto, los alumnos de esta escuela podrán acceder a las herramientas de trabajo del Grupo Difusión Jurídica, como la base de datos Casosreales.es (con miles de casos reales, sentencias, formularios, resoluciones, artículos...), la revista jurídica líder en el sector Economist&Jurist y a una biblioteca virtual con miles de libros a disposición de los alumnos en cualquier momento.

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.



CONTACTO

DIRECCIÓN

Calle Ferraz 82, 1º Izquierda
28008 - Madrid

TELÉFONO

+34 911 930 056

EMAIL

info@economistschool.es

