

Curso de Comunicación y Marketing Deportivo - Executive (20 edición)

Cursos superiors



Modalitat
Semi-presencial



Del 19/02/2015
al 21/05/2015



100 hores



PDF
Curs



Informació de
Matrícula



1200€



Disculpeu, aquest contingut està disponible només en castellà. Pendent traducció al valencià



PRESENTACIÓN

El Curso superior de Comunicación y Marketing Deportivo nace de la necesidad de aplicar, de una forma rigurosa y profesional, soluciones de gestión y servicios integrales de comunicación a empresas, sociedades, clubes y deportistas que forman parte del mundo de la alta competición.

A través de este programa de formación, el alumno obtendrá las bases para desarrollar el amplio abanico de oportunidades comunicativas que ofrece el deporte en la mejor pasarela de éxito para su imagen, trabajando asociando los valores positivos propios del deporte con la marca personal.

A QUIEN VA DIRIGIDO

El **Curso superior en Comunicación y Marketing Deportivo** se dirige a todas las personas que se dedican o quieren dedicarse al campo de la **comunicación deportiva**, o a la **dirección de comunicación** de empresas, clubes o instituciones deportivas, tanto estudiantes como directivos o empleados.

El curso está también enfocado a **profesionales del Marketing** y deportistas que deseen gestionar su imagen de una forma efectiva, así como a estudiantes de últimos cursos de Ciencias de la Comunicación, Dirección y Administración de Empresas y de Ciencias del Deporte.

DATOS DEL CURSO

Duración: 100 horas (90 horas presenciales + 10 horas de visitas)

Modalidad: presencial (**las sesiones se podrán seguir en tiempo real por videoconferencia**)

Fechas: del 19 de febrero al 25 de junio de 2015.

Horario: jueves y viernes, de 16:00 a 21:00 horas

Lugar: Edificio de Postgrado y Consejo Social. Fundación Universitat Jaume I – Empresa (Castellón).

Teléfono de contacto: (+34) 964 387209 / 22

Importe de la matrícula: 1.200 €. * *Consulta nuestras fuentes de financiación y/o descuentos*



OBJETIVOS

El objetivo principal del curso es dotar a los alumnos de herramientas y metodologías basadas en el "know how" y experiencias de los ponentes, para poder desarrollar las funciones básicas de la **dirección de comunicación y marketing** en una **entidad o marca deportiva**, obteniendo así un mayor impacto en los públicos y poder incrementar la generación de ingresos no derivados de subvenciones ni patrocinios, es decir, potenciando la autofinanciación.

METODOLOGÍA

El **Curso Superior en Comunicación y Marketing Deportivo** se compone de cinco módulos, en los que se combinará la formación teórica con supuestos prácticos a resolver por el alumno.

El alumno tendrá una participación activa en todo el proceso de aprendizaje, poniendo en funcionamiento los conocimientos adquiridos a lo largo del curso. Los profesores, que son profesionales en activo y expertos destacados en el ámbito de la Comunicación y el Marketing Deportivo, aportarán conocimiento y experiencias personales a los participantes sobre situaciones reales, al tiempo que les harán seguimiento y los evaluarán individualmente, ofreciéndoles así la posibilidad de rectificar y mejorar en tiempo real las estrategias planteadas.

Durante el curso se realizarán **visitas a clubes o eventos deportivos** de reconocido prestigio a nivel nacional e internacional (pendiente de definir evento/s y fechas).



PROGRAMA

MÓDULO 1. Nuevos tiempos y nuevos retos en la gestión deportiva.

1. El entorno emocional donde se mueve la gestión deportiva
2. La sociedad de la información
3. ¿Por qué la comunicación y el marketing en un club deportivo?
4. Estado actual de la comunicación y marketing en los clubes deportivos profesionales.
5. El deporte como principal contenido de ocio en la actualidad.
6. El deporte como "socio" necesario para las grandes empresas.
7. La ruta hacia la excelencia en la gestión deportiva.
8. Propuesta de un modelo de departamento (funciones básicas) de comunicación y marketing.

MÓDULO 2. Dirección de comunicación en una organización deportiva.

1. La dirección de comunicación no son sólo relaciones informativas
2. El mapa de públicos de una organización deportiva.
3. El contenido es un rey polifacético
4. Técnicas de comunicación corporativa
 - Relaciones informativas y medios propios
 - Comunicación oral
 - Comunicación financiera
 - Comunicación interna
 - Comunicación de crisis
 - Eventos
 - Publicidad
 - Patrocinio
 - Comunicación de RSC.
5. Relaciones informativas y medios propios
6. La generación de contenidos multimedia
7. Las redes sociales y el "Community Manager"
8. El Plan de Comunicación.

MÓDULO 3. Dirección de marketing en una organización deportiva

1. Marketing es satisfacer necesidades
2. Identidad de club y posicionamiento
3. Construcción de marcas poderosas y fidelización de relaciones en el deporte
4. El Plan de Marketing
5. "La asistencia de gol": el marketing facilita las condiciones de venta al área comercial.

MÓDULO 4. La Marca Personal Deportiva

1. Nuevo Escenario Profesional
2. El deportista como "pequeñas industrias"
3. Gestión de una MPD como activo de valor
4. Errores de construcción de una MPD
5. Deportistas 360°
6. Embajadores de la Marca
7. ¿Y después del deporte que?

MÓDULO 5. Generación y optimización de recursos comerciales

1. Los recursos comerciales de una entidad deportiva.
 - Patrocinio
 - Soportes publicitarios en prendas de juego y entrene
 - Publicidad estática
 - Publicidad en medios propios
 - Naming rights
 - Deportistas
2. El Mapa de Patrocinadores : "Confección de trajes a medida para el patrocinador"
3. El diseño de un plan de patrocinio: "No basta con la notoriedad, es necesario el retorno económico"
4. Incentivos fiscales.

**COORDINACIÓN ACADÉMICA**

D. Fernando Lobón

Coordinador académico

Periodista deportivo.

Director de Action Press Comunicación, empresa de comunicación con una larga trayectoria en el ámbito del automóvil.

 G. Sanahuja

D. Guillermo Sanahuja

Coordinador académico

Director de Proyectos en Sanahuja & Gimeno, comunicación y marketing deportivo.
Profesor de grado en la Universitat Jaume I y en varios másters especializados.
Doctor en Ciencias de la Comunicación. Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas en la Universidad de Alicante, Máster en Dirección de Marketing y Comunicación en la Escuela de Negocios IDE-CESEM y Máster en Nuevos Procesos e Innovación en Comunicación en la Universitat Jaume I.

 J. Zamora

D. Javier Zamora

Coordinador académico

Consultor de Comunicación y Marca Personal Deportiva en Oidea Comunicación.

Doctor en Ciencias de la Comunicación por la Universitat Jaume I

Profesor en la empresa Alto Rendimiento.

Profesor asociado en la Universitat Jaume I

PONENTES

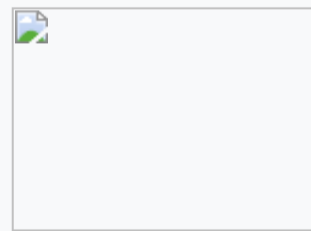
D. Juan Antón de Salas

Community Manager y Marketing Villarreal CF.

Estudió Administración de Empresas en la Universidad Politécnica de Valencia y postgrado en Comunicación Y Marketing Digital por ESADE / Universitat de Barcelona.

De 2007 a 2010: Consultor de marketing para C4E Consulting Services, Grupo Forja, Tactique, Aula Gráfica y Dagonpress.

Desde 2010: SMM y Marketing Internacional en el Villarreal CF.



D. Francisco Fernández Beltrán

Jefe del Servicio de Comunicación y Publicaciones de la Universitat Jaume I de Castellón.

Doctor en Comunicación Empresarial e Institucional por la Universitat Jaume I y licenciado en Ciencias de la Información (especialidad Periodismo) por la Universidad Politécnica de Valencia.

Profesor del Máster Oficial en Nuevas Tendencias y Procesos de Innovación en Comunicación, del que es codirector, así como en otros cursos de postgrado.

D. Gonzalo Gobert-Cezanne

Licenciado en Economía.

Es Director General del Circuito de la Comunidad Valenciana Ricardo Tormo de Cheste.

Ha sido Director Comercial del Circuito de Monteblanco y redactor del Financial Times.

D. Antonio Lacasa

Consultor de Marketing, Comunicación y Formación especializado en Marketing Deportivo y Sportainment.

Técnico en Publicidad y Relaciones Públicas por CEU San Pablo, Madrid.

Máster in Business Communication MBC por el CIDC - Missouri School of Journalism UM, Máster MDC en Marketing y Dirección Comercial y Diplomado MGC en Marketing y Gestión Comercial por la Escuela de Negocios ESEM.

Desarrolla, gestiona e implementa planes estratégicos integrales, campañas y proyectos de marketing, comunicación y difusión para AL< Marketing, GLOBAL Sportainment y NIEPPER N-COM.

 P. Martinez

D. Pascual Martínez

Director de estrategia y desarrollo de la Federación Española de Baloncesto.

Desde 2009, ha contribuido a situar la FEB como una organización deportiva de referencia.

Licenciado en Administración de empresas y master en Marketing por la Universidad Autónoma de Madrid. Anteriormente fue Sales Director & Marketing Manager en Lenovo y Brand manager en IBM.

D. David Martinez Pato

Jefe de Prensa área Patrocinio/Competición de REPSOL.

D. Juan Salvador Pérez

Coordinador del Área de Comunicación Corporativa y Patrocinio del Servicio de Comunicación y Publicaciones de la Universidad Jaume I de Castellón.

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Jaume I de Castellón.

D. Franciso Torreblanca

Licenciado en Economía y Master en dirección comercial y marketing.

Director de Sinaia Marketing, empresa que actúa como departamento de marketing externo. Desarrollamos líneas específicas como Neuromarketing, Comportamiento del Consumidor, Creatividad y Emocionalidad o Marketing Internacional.

D. Hernán Sanz

Jefe de prensa Villarreal CF

Técnico Superior en Periodismo Deportivo por la Escuela de Periodismo Tea & Deportea (Buenos Aires, Argentina). Estudió Ciencias de la Comunicación Social en la Universidad de Buenos Aires (UBA).

Trabajó en el Diario Deportivo Olé de Argentina.

En España, trabajó en el Periódico Mediterráneo y, a nivel internacional, para la UEFA Londres en la Liga de Campeones 2005-2006.

Desde 2006, trabaja en el área de comunicación del Villarreal CF.

**INFORMACIÓN DE MATRÍCULA****PROCEDIMIENTO DE MATRÍCULA****1 - Solicitud de admisión**

Para matricularse en este curso es necesario solicitar la admisión en el mismo. Para ello, basta con **cumplimentar el formulario de inscripción** (pulse [aquí](#)) y remitir Curriculum Vitae junto con la Carta de Motivación al correo formacion@fue.uji.es

2 - Preferencias de admisión

- Experiencia profesional/Expediente académico
- Carta de motivación
- Posibilidad de realizar entrevista personal
- Orden de preinscripción (máximo 25 alumnos)
- Fechas de inscripción/solicitud admisión

3 - Plazos de Solicitud

Primer plazo: hasta el **23 de diciembre**

Segundo plazo: hasta el 20 de enero (**solo se abrirá el día 1 de enero si quedan plazas libres*)

En el plazo de 1 semana desde el cierre de inscripción, se contactará con cada alumno para indicarle la resolución de su solicitud.

IMPORTE DE LA MATRÍCULA

Matrícula ordinaria: 1.200 €

Descuentos:

- 5% (1.140 €): Alumnos UJI/SAUJI, ex-alumnos FUE/ESUE, a partir de la segunda matrícula de una misma empresa.
- 10% (1.080 €): Titulados en desempleo, profesionales en Régimen Especial (autónomos), empresas patrono de la FUE-UJI.

Plazas limitadas!

RESERVA DE PLAZA

Una vez los alumnos hayan sido notificados de la admisión en el Curso, deberán efectuar un ingreso de 300 € a cuenta, en concepto de reserva de plaza mediante alguno de los siguientes medios:

- Transferencia bancaria o ingreso en el N° de cuenta: **ES64-2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)**
- Pago con Tarjeta en la Fundación Universitat Jaume I-Empresa
- Antes del inicio del curso, deberá haberse abonado el importe total de la matrícula. En caso de querer domiciliar el resto del pago, bastará con aportar el número de cuenta. El cargo se hará la primera semana del curso.

Resto del pago de la matrícula

- Ingreso/Transferencia Bancaria :

Nº de cuenta: **ES64-2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)**

- Domiciliación bancaria: Junto a la documentación que hay que aportar a la hora de realizar la matrícula se deberá entregar un número de cuenta para poder hacer efectivo la domiciliación bancaria, que se realizará por importe restante de la matrícula, el primer mes de curso.
- Pago con Tarjeta en la Fundación Universitat Jaume I-Empresa
- Existen fuentes de financiación personalizadas: ver pestaña "pago a plazos"

DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR

- Fotografía en color.
- Fotocopia del DNI (alumnos extranjeros, NIE o pasaporte).
- Justificante del ingreso de 300 € como reserva de plaza, en la cuenta que se indica a continuación.

Nº de cuenta: **ES64 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)**

MODALIDADES DE PAGO

Los alumnos que deseen matricularse en el **Curso de Comunicación y Marketing Deportivo** deben efectuar en el momento de la matrícula, un ingreso de 300 € a cuenta, en concepto de reserva de plaza.

Nº de cuenta: **ES64 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)**

¿CÓMO Y DÓNDE TIENE QUE ENTREGAR LA DOCUMENTACIÓN?

1. Personalmente en la FUE-UJI de Castellón (Campus de Riu Sec - Universitat Jaume I)
2. Vía correo electrónico a formacion@fue.uji.es
3. Vía fax al 964 387010

Curso bonificable a través de la **Fundación Tripartita**. Más información en la pestaña "Ayudas para trabajadores"

BONIFICADO POR LA FUNDAE

La formación de la FUE-UJI puede ser bonificable a través de la FUNDAE para la formación en el empleo (FTFE).

Para poder acceder a las ayudas para formación se deben cumplir esencialmente los siguientes requisitos:

1. La persona participante debe ser un trabajador por cuenta ajena, (no autónomos ni administraciones públicas).
2. La formación debe ser pagada por la empresa.
3. La empresa debe tener ubicación en el territorio español.

Toda empresa dispone cada año de un crédito para gastar en formación. Para calcular dicho crédito hay que considerar dos factores:

1. Plantilla media del año anterior.
2. Importe (total) de las bases de cotización por contingencias profesionales pagadas por la empresa en el año anterior.

A partir de ahí, y en función del número de personal en plantilla, se aplicará un porcentaje de bonificación.

El coste máximo bonificable de cada curso dependerá del número de personas participantes, la modalidad y duración del curso.

Si tienen pensado realizar algún curso de los que ofrecemos en el catálogo de la FUE-UJI y quieren bonificarse, pueden ponerse en contacto con formacion@fue.uji.es o al teléfono 964 387 212 y estaremos encantados de asesorarles

Patrons FUE-UJI

empreses i entitats



Posa't en contacte amb nosaltres

t'ajudem a trobar all3 que necessites



Silvia Membrilla

Tel3fon: 964 38 72 09
formacion@fue.uji.es

Andrea Navarro

Tel3fon: 964 38 72 12
formacion@fue.uji.es

Reyes Riera

Tel3fon: 964 38 72 10
formacion@fue.uji.es

+34 964 38 72 22

Fundaci3n Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu
Sec.Edif. Escola de Doctorat i Consell Social, s/n
12071 Castell3 de la Plana, Espaia

Accessos

[Home](#)
[Informaci3 institucional](#)
[R & D & I](#)
[Formaci3](#)
[Jornades](#)

M3s visitats

[Cursos FUE-UJI](#)
[Ofertes de Pr3ctiques](#)
[Ofertes de Beques per a](#)
[Titulats](#)

Altres webs de la FUE-UJI

[elfue.com](#)
[EuroFUE-UJI](#)
[InnovaUJI](#)

[Avís Legal](#)[Portal de transpar3ncia](#)

[Pràctiques](#)
[Beques per a titulats](#)
[EuroFUE-UJI](#)

[Projectes EuroFUE-UJI](#)
[Pròxims Congressos](#) [i](#)
[Jornades](#)

Fundación Universitat Jaume I - Empresa de la Comunitat Valenciana M.P. CIF: G-12366993