

Curso Superior de Comunicación y Marketing Deportivo (3ª Edición)

Cursos superiores



Modalitat
Semi-presencial



Del 10/03/2016
al 19/05/2016



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 formativo podrás sumergirte en el entorno de la **comunicación, el marketing y el deporte** combinando los fundamentos teóricos con visitas y experiencias prácticas: obtendrás las bases para gestionar la comunicación de un club o deportista, conocerás las claves para alcanzar una imagen positiva y aprenderás las distintas fuentes para aumentar sus ingresos como patrocinio, ticketing, merchandising, etc

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 presenciales + 25 horas de visitas + 35 horas trabajo fin de curso

Modalidad: presencial o a través de Webex (las sesiones se podrán seguir en tiempo real por videoconferencia)

Fechas: del 10 de marzo al 26 mayo de 2016. **NUEVAS FECHAS**

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

EL CURSO INCLUYE:

Partido Oficial Villarreal CF

Tour Villarreal CF

Visita Circuit Valencia Entrenamientos Moto GP 2016

Visita Circuit Valencia Euro Nascar Circuit Valencia

Mesa Redonda/ Taller con deportistas de élite

IV Jornada Innovación en Comunicación y Marketing Deportivo UPV

Proyecto Final

Posibilidad de realizar prácticas en entidades deportivas o empresas especializadas

LIVE LEARNING - WEBEX

Las clases teórico-prácticas se podrán seguir bien acudiendo a la clase presencialmente o bien a través de la herramienta de videocomunicación (webex), requiriendo únicamente un ordenador y conexión a Internet.

Durante el transcurso del curso, se abrirá un **aula virtual** con un foro on-line de debate para tratar temas de interés general.

Live Learning es la nueva modalidad de asistencia a las clases en tiempo real a través de Internet por videoconferencia. De este modo, el alumno puede estar en cualquier lugar del mundo y no necesita desplazarse hasta el centro de formación para poder seguir las clases o contactar con el profesor, ya que mediante la plataforma utilizada, es posible la interacción entre alumnos y profesor así como el seguimiento de toda la clase en tiempo real.

PRESENTACIÓN DEL CURSO

Jueves 11 de febrero de 2016, se realizará una **Jornada sobre Patrocinio Deportivo** con Juan Antón de Salas de Expansión y Desarrollo del Área Internacional del Villarreal CF, abierta al público en general.

COLABORADOR OFICIAL DEL CURSO



Pendiente de convalidar 2 créditos de libre configuración en las titulaciones de Grado, Primer y Segundo Ciclo de la UJI

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 seis 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 Márketing 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).

LIVE LEARNING - WEBEX

Las clases teórico-prácticas se podrán seguir bien acudiendo a la clase presencialmente o bien a través de la herramienta de videocomunicación (webex), requiriendo únicamente un ordenador y conexión a Internet.

Durante el transcurso del curso, se abrirá un **aula virtual** con un foro on-line de debate para tratar temas de interés general.

Live Learning es la nueva modalidad de asistencia a las clases en tiempo real a través de Internet por videoconferencia. De este modo, el alumno puede estar en cualquier lugar del mundo y no necesita desplazarse hasta el centro de formación para poder seguir las clases o contactar con el profesor, ya que mediante la plataforma utilizada, es posible la interacción entre alumnos y profesor así como el seguimiento de toda la clase en tiempo real.

PROGRAMA

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

1. Inauguración del curso: "Sportainment"
2. El estado de la comunicación y marketing en clubes deportivos

MÓDULO 2. Dirección de comunicación en una organización deportiva

1. Propuesta de un modelo de departamento (funciones básicas) de comunicación y marketing
2. Las relaciones informativas I
3. Las relaciones informativas II
4. Las relaciones de prensa de un gran patrocinador
5. La dirección de comunicación del Levante UD
6. La generación y gestión de contenidos multimedia de una organización
7. Las redes sociales en una entidad/evento deportivo

MÓDULO 3. La Marca Personal Deportiva

1. Taller sobre Marca Personal Deportiva: mesa redonda con Deportistas

MÓDULO 4. Dirección de marketing en una organización deportiva

1. Fundamentos de marketing aplicados a una entidad deportiva
2. Cómo desarrollar el plan de marketing
3. La investigación del consumidor y la minería de datos en el Valencia CF
4. Endavant, la estrategia de comunicación y marketing del Villarreal CF

MÓDULO 5. Gestión de eventos deportivos

1. Gestión de eventos locales: Penyagolosa Trails y Maratón BP Castellón
2. Gestión de grandes eventos deportivos: el Circuit Ricardo Tormo y Moto GP
3. El caso de las Powerade MTB Non Stop Series

MÓDULO 6. Generación y optimización de recursos comerciales

1. Los recursos comerciales de una organización deportiva: el Mapa de Patrocinadores y elaboración de dossier comercial
2. El fundraising en una entidad sin ánimo de lucro

3. El marketing hoy
4. El modelo FEB: de patrocinadores a socios. Análisis, activación y medición de los patrocinadores

VISITAS

1. Visita al Villarreal C.F. (viernes, 22 de abril de 2016)
2. Villarreal C.F. - Real Sociedad (domingo, 24 de abril de 2016)
3. Jornada de Innovación en Comunicación y Marketing Deportivo - UPV de Valencia (jueves, 28 de abril de 2016)
4. Euro Nascar Circuit Valencia (sábado, 23 de abril de 2016)
5. Entrenamiento Moto GP Circuit Valencia (viernes, 4 de noviembre de 2016)

COORDINACIÓN ACADÉMICA

Fernando Lobón

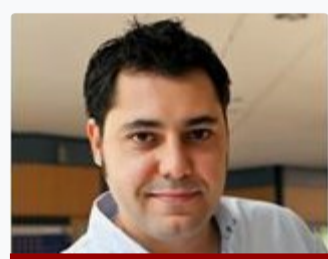


Coordinador académico

Periodista deportivo.

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

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.

Javier Zamora Saborit



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

Juan Antón de Salas



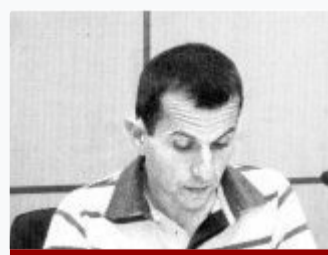
Expansión y desarrollo área internacional del Villarreal CF

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.

Tico Cervera



Presidente del CE Marató I Mitja

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.

Alberto Gil



Director de Comunicación del Levante UD

Santi Gimeno



CEO de Gimeno111

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.

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.

Jaume Llorens



Profesor de marketing de la Universitat Jaume I

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.



David Martinez Pato

Jefe de Prensa área Patrocinio/Competición de REPSOL

Juan Manuel Medina

Vicepresidente del CA Running Castelló

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.

David Rosa

Bussiness Intelligence manager del Valencia CF

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.

Manuel Tajada

Director Técnico de la Milenio Titan Desert

Francisco Torreblanca

Licenciado en Economía y Master en dirección comercial y marketing.
 Director de Sinaia Marketing, empresa que actúa como departamento de marketing externo.
 Desarrolla líneas específicas como Neuromarketing, Comportamiento del Consumidor, Creatividad y Emocionalidad o Marketing Internacional.

INFORMACIÓN DE MATRÍCULA**PREFERENCIAS DE ADMISIÓN**

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

IMPORTE DE LA MATRÍCULA

Matrícula ordinaria: **1.200 € (300 euros de reserva de plaza + 900 euros resto de matrícula)**

Descuentos:

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

DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR

- Fotografía en color.
- Copia expediente académico
- Curriculum vitae
- 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)
- En el caso, de modalidad de pago "domiciliación bancaria", número de cuenta para hacer efectiva la domiciliación

MODALIDADES DE PAGO

Los alumnos que deseen matricularse en este Máster, deben efectuar en el momento de la matrícula, un ingreso de 300 € a cuenta, en concepto de reserva de plaza y cumplimentar el "Formulario de Inscripción".

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

Resto del pago de la matrícula

1. Ingreso/Transferencia Bancaria: Nº de cuenta: ES64-2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)
2. 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 al inicio del Curso.
3. Existen fuentes de financiación personalizadas

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 allò que necessites



Silvia Membrilla

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



Andrea Navarro

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



Reyes Riera

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

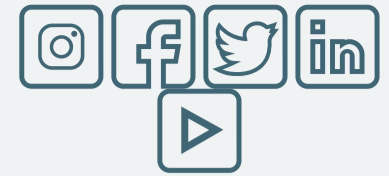


+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu
Sec.

Edif. Escola de Doctorat i Consell Social, s/n
12071 Castelló de la Plana, España



Accessos

[Home](#)
[Informació institucional](#)
[R & D & I](#)
[Formació](#)
[Jornades](#)
[Pràctiques](#)
[Beques per a titulats](#)
[EuroFUE-UJI](#)

Més visitats

[Cursos FUE-UJI](#)
[Ofertes de Pràctiques](#)
[Ofertes de Beques per a](#)
[Titulats](#)
[Projectes EuroFUE-UJI](#)
[Pròxims Congressos i](#)
[Jornades](#)

Altres webs de la FUE-UJI

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

[Avís Legal](#)

[Portal de transparència](#)

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