

# MBA DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE ENTIDADES DEPORTIVAS DE ALTO RENDIMIENTO

REND013



Certificación universitaria internacional

Escuela asociada a:





## DESTINATARIOS

El **MBA DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE ENTIDADES DEPORTIVAS DE ALTO RENDIMIENTO** está destinado a empresarios, emprendedores, trabajadores o cualquier persona interesada en ampliar sus conocimientos en el ámbito Deportivo.

Este Master MBA en Dirección y Gestión de Clubes Deportivos le prepara para conocer a fondo el entorno del deporte relacionado con las técnicas de gestión de instalaciones y clubes deportivos, adquiriendo lo esencial sobre este entorno y desenvolviéndose profesionalmente.



## MODALIDAD

Puedes elegir entre:

- **MIXTO:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios. También enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde podrás poner en práctica los contenidos del curso.

- **ONLINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

El alumno puede solicitar **PRÁCTICAS GARANTIZADAS** en empresas. Mediante este proceso se suman las habilidades prácticas a los conceptos teóricos adquiridos en el curso. Las prácticas serán presenciales, de 3 meses aproximadamente, en una empresa cercana al domicilio del alumno.



## DURACIÓN

La duración del curso es de 900 horas.



## IMPORTE

Importe Original: ~~1560€~~

**Importe Actual: 780€**



## CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica la “**MBA DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE ENTIDADES DEPORTIVAS DE ALTO RENDIMIENTO**”, de la ESCUELA DE RENDIMIENTO PROFESIONAL avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, máxima institución española en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez de los contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

El alumno tiene la opción de solicitar junto a su diploma un Carné Acreditativo de la formación firmado y sellado por la escuela, válido para demostrar los contenidos adquiridos.

Además, podrá solicitar una Certificación Universitaria Internacional de la Universidad Católica de Cuyo-DQ con un reconocimiento de 36 ECTS.



### PARTE 1. MBA

#### UNIDAD FORMATIVA 1. ÁMBITO LABORAL

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. NORMATIVA LABORAL BÁSICA

1. Introducción
2. Contratos de trabajo
3. Contratos de trabajo 2
4. Contratos de trabajo 3
5. Contratos de trabajo 4
6. Contratos de trabajo 5
7. Contratos de trabajo 6
8. Modificaciones sustanciales, el despido
9. El recibo de salarios
10. El recibo de salarios II
11. Sistema Siltra
12. Alta de empresa
13. Alta de los trabajadores
14. Las nóminas
15. Liquidación a la seguridad social
16. Manual de nóminas y seguros sociales
17. Manual Laboral para PYMES
18. Manual del IRPF
19. Soluciones Tema 1
  - Comunicación de apertura
  - Inscripción del empresario en la Seguridad Social. TA6
  - Declaración de entidad gestora
  - Afiliación a la Seguridad Social. TA1
  - Solicitud de Alta, Baja o Variación de Datos. TA2-1
  - Solicitud de Alta, Baja o Variación de Datos. TA2-2
  - Solicitud de Alta, Baja o Variación de Datos. TA2-3
20. Soluciones Tema 2
  - Copia básica del contrato
  - Contrato de duración determinada
  - Contrato en prácticas
  - Contrato indefinido
21. Soluciones Tema 3.
  - Tablas de cotización por IT y IMS
  - Solución nómina
22. Solución Tema 4
  - Recibo de liquidación a la seguridad social

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EJERCICIOS PARA PRACTICAR

1. Alta inicial en la empresa. Retribución mensual
2. Alta inicial en la empresa. Retribución diaria
3. Mensualidad ordinaria
4. Trabajador contratado a tiempo parcial
5. Incapacidad temporal por enfermedad común I
6. Incapacidad temporal por enfermedad común II
7. Incapacidad temporal por accidente de trabajo
8. Trabajadora en situación de maternidad
9. Interinidad por maternidad
10. Riesgo durante el embarazo
11. Contrato indefinido con paga extra
12. Trabajador en situación de pluriempleo
13. Horas extraordinarias
14. Contrato indefinido. Medidas para el fomento del empleo
15. Contrato de trabajo en prácticas
16. Ejercicio propuesto sin resolver

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. SISTEMA DE LIQUIDACIÓN DIRECTA

1. Conceptos y construcción de liquidación
2. Sistema de Liquidación Directa
3. Datos a remitir para la cotización
4. Liquidaciones complementarias
5. Reglas para determinar el control de bases con ajuste mensual
6. Tratamiento de los errores
7. Manual Siltra
8. Sistema de Liquidación directa

##### UNIDAD DIDÁCTICA 5. NOMINAPLUS

1. Explicaciones Multimedia
  - Inicio Nominaplus
  - Inicio Nominaplus II
  - Categorías de los convenios
  - Alta de los trabajadores
  - Horas extras
  - Incapacidad temporal
  - Huelga y vacaciones
  - IRPF
  - Atrasos
  - Nóminas y Seguros Sociales
  - Baja de un trabajador
  - Tablas de RRHH
  - RRHH
2. Ejercicios propuestos
  - Convenio
  - Alta de empresa
  - Alta de los trabajadores

- Nóminas, seguros sociales, e IRPF
  - Atrasos
  - Incidencias
3. Ejercicios resueltos

## UNIDAD FORMATIVA 2. ÁMBITO CONTABLE

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. METODOLOGÍA CONTABLE

1. El patrimonio
2. Balance de situación
3. Pérdidas y ganancias I
4. Pérdidas y ganancias II
5. Balance de situación y pérdidas y ganancias
6. La cuenta y el asiento I
7. La cuenta y el asiento II
8. Los asientos I
9. Los asientos II
10. El ciclo contable
11. La amortización
12. El IVA
13. El IVA intracomunitario
14. Operaciones en moneda extranjera
15. El leasing
16. Los soportes contables
17. Plantilla Balance de Situación y Plantilla Cuenta Pérdidas y Ganancias

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. CURSO CONTAPLUS

1. Alta de empresa
2. Plan General Contable
3. Gestión de asientos
4. Opciones IVA
5. Gestión de cheques
6. Inventario
7. Comprobación de asientos
8. Contabilidad de costes
9. Vencimientos
10. Balances
11. Ejercicio
12. Cierre de ejercicio
13. Problemas de impresión
14. Plan presupuestario
15. Caja auxiliar
16. Banca electrónica
17. Ejercicios

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. CURSO CONTASOL

1. Iniciar Contasol y su entorno de trabajo
2. Crear una empresa
3. Usuarios y usuarias
4. Otras configuraciones
5. Empezamos a trabajar I

6. Empezamos a trabajar II
7. Empezamos a trabajar III
8. Asientos predefinidos
9. Cuentas de clientes I
10. Cuentas de proveedores II
11. Opciones del libro diario
12. Punteo de extractos
13. Consultas y listados
14. Bancos
15. Útiles
16. Cierre y apertura del ejercicio
17. Gestión del inmovilizado – Inventario
18. Gestión de cobros y pagos – Tesorería – Efectos
19. Gestión de cobros y pagos – Tesorería – Cheques y transferencias
20. Control de costes
21. Control de presupuestos
22. Impuestos oficiales
23. Facturación

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. ELABORACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES DE LAS PYMES

1. Las cuentas anuales I
  - El balance
  - La cuenta de pérdidas y ganancias
  - La memoria
  - El estado de cambios en el patrimonio neto
2. Las cuentas anuales II
  - El estado de flujos de efectivo (EFE)

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRATAMIENTO CONTABLE Y REGISTRO DEL IVA

1. Tratamiento contable del IVA
  - Operaciones IVA Soportado. Ejemplos
  - Operaciones IVA Repercutido. Ejemplos
  - Declaración y Liquidación IVA. Ejemplos

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. PRÁCTICA CONTABLE UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANÁLISIS CONTABLE

1. Análisis contable. Estudio e interpretación del Balance de Situación
2. Análisis y estudio del Fondo de Maniobra. Estados de equilibrio y desequilibrio. Necesidades y financiación del Fondo de Maniobra.

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. ANÁLISIS DE CONTROL DE GESTIÓN

1. Introducción al Análisis de Control de Gestión y sus instrumentos
2. Análisis de Control de Gestión I. Métodos de presupuestación
3. Análisis de Control de Gestión II. Planificación financiera
4. Contabilidad de costes
  - Introducción a la contabilidad de costes
  - Manual de contabilidad de costes

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. CÁLCULO DE DESVIACIONES

1. Introducción al cálculo de desviaciones
2. Cálculo de desviaciones: conceptos y clases

## UNIDAD FORMATIVA 4. ÁMBITO FISCAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE PERSONAS FÍSICAS

1. Ámbito de aplicación
2. Hecho imponible
3. Rentas que no deben declararse
4. Obligados a realizar la declaración del IRPF
5. No obligados a declarar
6. Cómo y cuando debe presentarse la declaración
7. Rentas que se deben declarar en cada periodo
8. Tributación individual y conjunta
9. Rendimientos del trabajo I
10. Rendimientos del trabajo II
11. Capital inmobiliario
12. Rendimientos del capital mobiliario
13. Rendimientos de actividades económicas I
14. Rendimientos de actividades económicas II
15. Rendimientos de actividades económicas III
16. Ganancias y pérdidas patrimoniales
17. Regímenes especiales
18. Clases de renta
19. Base imponible
20. Base liquidable. Reducciones
21. Circunstancias personales y familiares
22. Determinación de la cuota íntegra
23. Deducciones de la cuota líquida
24. Deducciones de la cuota líquida I
25. Deducciones de la cuota líquida II
26. Pagos a cuenta y cuota resultante de la declaración
27. Caso práctico final

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. MANUALES Y EJEMPLOS

1. Manual del IRPF
2. Indemnización por contrato de seguro
3. Dietas por desplazamiento
4. Retribuciones en especie
5. Alquiler de un apartamento
6. Traspaso de un local
7. Dividendos e intereses bancarios
8. Usufructo
9. Letras del tesoro
10. Seguro de vida
11. Estimación directa simplificada
12. Estimación objetiva por signos, índices y módulos
13. Ejercicio Liquidación Anual Renta

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DEL IVA

1. Temas multimedia
  - Régimen general del IVA
  - La regla de la prorata
  - Operaciones intracomunitarias
  - Regímenes especiales
2. Manuales y ejemplos
  - Manual Impuesto sobre el Valor Añadido

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES

### UNIDAD FORMATIVA 7. ÁMBITO EMPRESARIAL

1. El proceso directivo
2. Teorías del liderazgo
3. El liderazgo
4. La motivación laboral
5. La motivación del personal
6. La comunicación
7. La negociación
8. Comunicación y negociación
9. La PNL
10. Coaching y mentoring
11. Gestión del tiempo
  - Personajes
  - Conceptos
  - Introducción a la gestión del tiempo
  - Cómo de buena es su gestión del tiempo
  - 10 errores comunes de gestión del tiempo
  - Cómo de productivo es
  - Registros de actividad
  - Lista de tareas
  - Agenda Windows
  - Agenda Outlook
  - Organización en Windows I
  - Organización en Windows II

- Organizarse con Outlook
- Organizarse con el móvil
- Lista de tareas con Excel
- Presupuesto familiar con Excel
- Datos e información con Excel
- Remember the milk
- Los 8 pasos

## UNIDAD FORMATIVA 10. ÁMBITO DE MARKETING

1. Introducción
2. El comercio electrónico
3. Teoría del Marketing
4. Marketing estratégico
5. Sistemas publicitarios
6. Adolfo Domínguez (caso práctico)
7. Bermejo
8. Telepizza
9. El plan de marketing
10. Plan de Turismo (caso práctico plan de marketing)
11. Plan de marketing para la ciudad de Valencia
12. Plan de marketing empresa de chocolate
13. Plan de viabilidad 1
14. Plan de viabilidad 2
15. Combinar correspondencia: Multimedia y ejercicios para realizar mailing con Word
16. Cálculo del umbral de rentabilidad: cómo realizar este cálculo mediante el programa Excel
17. Curso multimedia de SPSS: fundamentos de este programa de estadísticas
18. La función Solver: multimedia y ejercicios para aprender esta utilidad de Excel
19. Curso completo de PowerPoint
20. Las 22 leyes del marketing
21. Marketing y ventas
  - Curso de dirección comercial y ventas

## UNIDAD FORMATIVA 11. MARKETING DE CONTENIDOS

1. Guía didáctica
2. Cómo crear un plan de Marketing de Contenidos
3. Claves para el Marketing de Contenidos
4. La importancia de los títulos para el Marketing de Contenidos
5. Page rank y contenidos
6. Contenidos I
7. Contenidos II
8. Claves para mejorar tu blog
9. Diferenciación de contenidos
10. Wordpress
11. Yoast para control de contenidos
12. SEO Pagina principal (I y II)

13. SEO Pagina de contenido (II y II)
14. Páginas de texto
15. Páginas que aportan contenidos de valor
16. Imágenes y vídeos
17. Otros ejemplos de contenidos
18. Redes sociales: contenidos eficaces
19. Facebook para empresas (II y II)
20. El plan de marketing perfecto

## UNIDAD FORAMATIVA 14. ÁMBITO DE LOS RECURSOS HUMANOS

1. La función de los recursos humanos
2. La jornada de trabajo
3. Licencias, permisos y excedencias
4. La concurrencia, competencia y pactos de permanencia
5. La selección de personal
6. La planificación de la plantilla
7. Análisis y descripción de puestos
8. Plan de formación
9. Gestión por competencias
10. Estructura organizativa de la empresa
11. La prevención de riesgos en la empresa
12. Tipos de contratos de trabajo
13. Test de autoevaluación
14. Modalidades de contratación
15. Ejercicios resueltos y casos prácticos
16. Curso multimedia de nominaplus

## PARTE 2. LA PLANIFICACIÓN Y DIRECCIÓN DEPORTIVA

### UNIDAD FORMATIVA 1. TEÓRICO/PRÁCTICO. UNIDAD DIDACTICA 1. EL DEPORTE EN LA ACTUALIDAD

1. Introducción
2. Carta verde del deporte
3. Deporte y sociedad
4. Beneficios del deporte y el ejercicio físico

### UNIDAD DIDACTICA 2. LA INSTALACIÓN DEPORTIVA EN BASE AL CENSO NACIONAL

1. La práctica deportiva I
2. La práctica deportiva II
3. Metodología y terminología utilizada
4. Tipos de instalaciones deportivas. Manual de interpretación del Censo Nacional de instalaciones deportivas.2005
5. La utilización de energías renovables en las instalaciones deportivas
6. Tipologías de espacios deportivos convencionales

### **UNIDAD DIDACTICA 3. LEY ESTATAL DEL DEPORTE I**

1. Principios generales
2. El consejo superior de deportes
3. Las asociaciones deportivas
4. De las competiciones
5. El comité olímpico y el comité paralímpico españoles.
6. El deporte de alto nivel
7. Investigaciones y enseñanzas deportivas
8. Control de las sustancias y métodos prohibidos en el deporte y seguridad en la práctica deportiva

### **UNIDAD DIDACTICA 4. LEY ESTATAL DEL DEPORTE II**

1. Prevención de la violencia en los espectáculos deportivos
2. Instalaciones deportivas
3. La disciplina deportiva
4. Asamblea general del deporte
5. Conciliación extrajudicial en el deporte
6. Disposiciones generales
7. Disposiciones transitorias
8. Disposiciones finales

### **UNIDAD DIDACTICA 5. LA PLANIFICACIÓN DEPORTIVA**

1. Planificación estratégica
2. Fases de la planificación estratégica
3. Planificación deportiva
4. Tipos de planificaciones
5. Proceso planificador
6. La gestión deportiva
7. Punto de encuentro entre oferta y demanda
8. El proyecto deportivo
9. Dirección de proyectos deportivos

### **UNIDAD DIDACTICA 6. PLANIFICACIÓN Y DISEÑO DE UNA INSTALACIÓN DEPORTIVA**

1. Introducción
2. La planificación de una instalación deportiva: fases y principios generales
3. Criterios básicos de diseño
4. El proceso de diseño de una instalación deportiva y la organización funcional de los espacios

### **UNIDAD DIDACTICA 7. LA INFRAESTRUCTURA DEPORTIVA**

1. Dirección de infraestructura deportiva
2. Subdirección de infraestructura deportiva
3. Departamento de mantenimiento de infraestructura

4. Subdirección de planeación y proyectos
5. Departamento de seguimiento
6. Subdirección de administración y finanzas
7. Departamento de recursos materiales
8. Departamento de recursos financieros
9. Departamento de recursos humanos

### **UNIDAD DIDACTICA 8. PLANIFICACIÓN EN LA GESTIÓN DEPORTIVA MUNICIPAL**

1. Introducción: El cauce hacia los proyectos deportivos
2. Perspectiva de planificación 1: Empresarial
3. Perspectiva de planificación 2: Administración local
4. Perspectiva de planificación 3: Animación sociocultural
5. Triple perspectiva de planificación para la administración local
6. Plan de deportes municipal
7. Programa deportivo
8. Proyecto deportivo

### **UNIDAD DIDACTICA 9. PLANIFICACIÓN TERRITORIAL DE INFRAESTRUCTURAS DEPORTIVAS**

1. Marco jurídico y planificación urbanística. Una aproximación
2. El plan general municipal de ordenación urbana. Consideraciones generales
3. Documentos que normalizan la ordenación de las infraestructuras deportivas
4. Métodos de planificación de infraestructuras deportivas

### **UNIDAD DIDACTICA 10. DECRETO DE PISCINAS**

1. Departamento de sanidad y seguridad social
2. Disposición transitoria única
3. Disposición derogativa única
4. Disposición final única

### **ANEXO 1. GUÍA PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS EDUCATIVOS**

### **ANEXO 2. GUÍA PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DEPORTIVOS Y RECREATIVOS**

### **ANEXO 3. FUNCIONES DEL DIRECTOR DE UN CENTRO DEPORTIVO**

### **ANEXO 4. EJEMPLO DE PLANIFICACIÓN DEPORTIVA PARA UNA ENTIDAD LOCAL**

## **UNIDAD DIDÁCTICA 11. RECURSOS MULTIMEDIA "DOCUMENTACIÓN DE INTERÉS"**

1. El entorno municipal. Un nuevo espacio deportivo.
2. Ministerio de la presidencia.
3. Análisis de los espacios y equipamiento deportivo escolar desde el punto de vista de la seguridad.
4. La actividad física y el deporte como conductas de un estilo de vida saludable.
5. Catálogos deportivos: atletismo.
6. Catálogos deportivos: deporte.
7. Catálogos deportivos: gimnasia.
8. Catálogos deportivos: mobiliario.
9. Catálogos deportivos: parques.
10. Catálogos deportivos: psicomotricidad.

## **UNIDAD FORMATIVA 2. EXPERTO EN MARKETING DEPORTIVO**

### **UNIDAD DIDACTICA 1. MARKETING DE LAS INSTALACIONES DEPORTIVAS**

1. Definición
2. Utilidades del marketing para las instalaciones deportivas
3. Proceso de marketing y marketing management
4. Marketing y Deporte, una nueva relación.
5. Planeación estratégica de las instalaciones deportivas.

### **UNIDAD DIDACTICA 2. MARKETING Y MERCADO DEPORTIVO**

1. El mercado deportivo
2. Investigación de mercado
3. Política de mercado
4. El producto deportivo
5. El consumidor deportivo.

### **UNIDAD DIDACTICA 3. LA COMUNICACIÓN PUBLICITARIA EN EL ENTORNO DEL MARKETING**

1. Conceptualización en torno a la comunicación publicitaria
2. El proceso de comunicación publicitaria en televisión

### **UNIDAD DIDACTICA 4. DIRECCIÓN DE MARKETING EN LA INSTALACIONES DEPORTIVAS**

1. Función del marketing en la empresa
2. La dirección de marketing de empresas deportivas
3. El director de marketing como estratega
4. Objetivos de la gerencia

## **UNIDAD DIDACTICA 5. EL PLAN DE MARKETING**

1. Definición y ventajas
2. Características del plan
3. La misión y la cultura de la empresa
4. La elaboración del plan
5. Estructura del plan de Marketing en las Instalaciones deportivas
6. Etapas para elaborar un plan de Marketing

## **UNIDAD DIDACTICA 6. TEORIAS DE LA VENTA**

1. Introducción
2. Asistencia al cliente/a
3. Como conseguir la satisfacción del cliente/a

## **UNIDAD DIDACTICA 7. LA PLATAFORMA COMERCIAL**

1. La plataforma comercial
2. Influencias en el proceso de compra
3. Tipología humana
4. Motivaciones psicológicas del consumidor/a