

# AGENTE FIFA + MÁSTER MARKETING DEPORTIVO

REND014



Certificación universitaria internacional

Escuela asociada a:





## DESTINATARIOS

El **AGENTE FIFA + MÁSTER MARKETING DEPORTIVO** está destinado a empresarios, emprendedores, trabajadores o cualquier persona interesada en ampliar sus conocimientos en el ámbito Deportivo.

Este Master le prepara para conocer a fondo el entorno del marketing en relación con las técnicas a realizar en el ámbito del deporte, prestando atención a los diversos factores que influyen en el éxito de esta función.



## MODALIDAD

Puedes elegir entre:

- **A DISTANCIA:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.

- **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: ~~3120€~~

**Importe Actual: 780€**



## CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica la “**AGENTE FIFA + MÁSTER MARKETING DEPORTIVO**”, 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. DERECHO DEPORTIVO

1. Consejo Superior de Deportes
2. Subvenciones y Ayudas
3. Asamblea General del Deportes
4. Federaciones Deportivas
5. Reconocimiento e Inscripción de Clubes
6. Fiscalidad Deportiva
7. Asambleas de Clubes y Federaciones Deportivas
8. Procesos Electorales en Federaciones Deportivas
9. Sociedades Anónimas Deportivas
10. Actividades y Representaciones Deportivas
11. Himnos
12. Deportistas de Alto Nivel y Alto Rendimiento
13. Relaciones Laborales Deportistas Profesionales
14. Protección de la Salud y Lucha contra el Dopaje
15. Prevención de las Violencia en el Deportes
16. Instalaciones Deportivas
17. Disciplina Deportiva
18. Tribunal de Administración del Deporte.
19. Comité Español Derecho Deporte Universitario.
20. Educación Física
21. Entrenadores de Fútbol y Fútbol Sala
22. Formación de otros Entrenadores
23. Mérito Deportivo
24. Comunicación Audiovisual y Contenidos Audiovisuales
25. Mercados y Competencia
26. Emisiones y Retransmisiones
27. Apuestas
28. Fiscalidad de Residentes
29. Fiscalidad de No Residentes
30. Mecenazgo

### PARTE 2. MARKETING DEPORTIVO

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING EN LA GESTIÓN DE 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 DIDÁCTICA 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 DIDÁCTICA 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 DIDÁCTICA 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 DIDÁCTICA 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 DIDÁCTICA 6. TEORIAS DE LA VENTA

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

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA PLATAFORMA COMERCIAL

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

## **PARTE 3. EXPERIENCIAS AGENTE**

### **FIFA**

#### **UNIDAD DIDACTICA 1 . PROFESIONAL AGENTE FIFA**

1. Introducción
2. ¿Que hace un Agente fifa?
3. Profesión vs Devoción
4. Cuestión de Aptitud y de Actitud ( Autocontrol, Autoestima, Tolerancia, Frustración)

#### **UNIDAD DIDACTICA 2. ¿ QUE SE ESPERA DE UN AGENTE FIFA?**

1. Marca personal
2. Consultoría Unipersonal o Agencia
3. Aspecto Comercial
4. Los buenos futbolistas se venden solos
5. Notoriedad y Visibilidad
6. Networking
7. Relaciones y Técnicas de Venta.
8. Credibilidad
9. Negociación
10. Contratos
11. Actividades Asociadas
12. Gestión del Patrimonio
13. El retiro del futbolistas

#### **UNIDAD DIDACTICA 3. LO QUE UN AGENTE FIFA DEBE SABER**

1. Inglés
2. Discreción
3. Formación

#### **UNIDAD DIDACTICA 4. CONCLUSIONES**