

# 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: ~~960€~~

**Importe Actual: 480€**



## 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 DEPORTIVO Y 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. INTRODUCCIÓN AL MARKETING DEPORTIVO

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

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING EN INSTALACIONES DEPORTIVAS

1. Función del marketing en la empresa
2. La dirección de marketing de empresas deportivas
3. El director de marketing como estrategia

4. Objetivos de la gerencia

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PLAN DE MARKETING

1. Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
2. El diseño del plan de marketing: principales etapas
3. La ejecución y control del plan de marketing Tipos de control
4. Desarrollo del plan de marketing

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EVENTO DEPORTIVO

1. Deporte y Protocolo
2. Esquema general de la organización y gestión de un evento deportivo
3. Estrategia de marketing
4. Elaboración de presupuestos
5. Creación del comité de dirección y coordinación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA 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 DIDÁCTICA 6. PATROCINIO EVENTOS DEPORTIVOS

1. Introducción
2. El patrocinio deportivo en España
3. Las posibilidades publicitarias de los eventos deportivos
4. La preparación de una oferta de patrocinio
5. Intereses y exigencias de los patrocinadores

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. E-SPORTS

1. Ideas de negocio
2. El negocio de los e-Sports
3. Contribución a algunos negocios
4. Posibilidades del mercado de los e-Sports

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. SOCIAL MEDIA & E-SPORTS

1. E-Sports y Social Gaming
2. El producto digital: eSports
3. Segmentación Gamers
4. El Éxito de Twitch

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. PATROCINIO EN E-SPORTS

1. Introducción al Patrocinio Deportivo
2. Fases del Patrocinio Deportivo
3. Regulación del Patrocinio en E-Sports
4. Patrocinio E- Sports
5. Tipos de Patrocinios en eSports

## UNIDAD DIDÁCTICA 10. PUBLICIDAD EN E-SPORTS

1. La Rentabilidad Publicitaria en e-Sports
2. Advergaming: nuevo formato publicitario
3. El Branded Content en eSports
4. El Storytelling
5. Los eSports como Estrategia Comunicativa
6. Otros Formatos publicitarios

## 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 de los futbolistas

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

1. Inglés
2. Discreción
3. Formación

### UNIDAD DIDACTICA 4. CONCLUSIONES