



Curso de Marketing en la Dirección de Instalaciones Deportivas

+ Información Gratis

Curso de Marketing en la Dirección de Instalaciones Deportivas

duración total: 180 horas horas teleformación: 90 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

descripción

Este curso de de Marketing en la Dirección de Instalaciones Deportivas le ofrece una formación especializada en la materia. El marketing deportivo tiene varias ventajas: permite asociar la marca con los valores positivos que un deporte o un determinado atleta, representa, da una exposición masiva a las audiencias que tiene el deporte en casos como el Mundial o el Super Bowl, y en otros casos al target específico que desean llegar, como el golf o el tenis.



información y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245

^{*} hasta 100 % bonificable para trabajadores.

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Aprender la importancia del Marketing en la Gestión de Instalaciones Deportivas.
- Comprender la relación directa entre el Marketing y el Mercado Deportivo.
- Aprender a dirigir el marketing en instalaciones deportivas.
- Conocer las ventajas de implementar un plan de marketing.

para qué te prepara

Este curso de de Marketing en la Dirección de Instalaciones Deportivas le prepara para aprender la importancia del Marketing en la Gestión de Instalaciones Deportivas; comprender la relación directa entre el Marketing y el Mercado Deportivo; aprender a dirigir el marketing en instalaciones deportivas; y conocer las ventajas de implementar un plan de marketing.

información y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245

salidas laborales

Marketing / Instalaciones Deportivas / Actividad Física y Deportiva

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Marketing en la Dirección de Instalaciones Deportivas'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado "Guía del Alumno" entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail**: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- **Por teléfono**: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.
- A través del Campus Virtual: El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación









fax: 958 050 245

plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

información y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 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 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