



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## ***Curso en Marketing Deportivo (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)***

**+ Información Gratis**

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

## **Curso en Marketing Deportivo (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)**

**duración total:** 125 horas

**horas teleformación:** 63 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

### **descripción**

El presente CURSO HOMOLOGADO EN MARKETING DEPORTIVO ofrece una formación especializada en la materia. El marketing deportivo puede ser capaz de dar una mayor velocidad de posicionamiento de una nueva marca o producto mediante el vínculo deportista o atleta reconocido. El servicio del marketing deportivo, nos permite ahorrar tiempo localizando a los deportistas para que participen en algún anuncio comercial así como otras estrategias. Gracias a la realización de este Curso Universitario en Marketing Deportivo conocerá las técnicas esenciales para desempeñar esta labor de manera profesional. ES UN CURSO HOMOLOGADO BAREMABLE PARA OPOSICIONES.



**+ Información Gratis**

## *a quién va dirigido*

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

## *objetivos*

- Conocer el mercado del deporte y su entorno.
- Aprender lo referente sobre los stakeholders y consumidores de la industria deportiva.
- Adquirir los conocimientos esenciales sobre el marketing deportivo.
- Realizar labores de publicidad y patrocinio en eventos deportivos.

## *para qué te prepara*

Este CURSO ONLINE HOMOLOGADO EN MARKETING DEPORTIVO 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. El presente Curso Universitario está Acreditado por la UNIVERSIDAD ANTONIO DE NEBRIJA con 5 créditos Universitarios Europeos (ECTS), siendo baremable en bolsa de trabajo y concurso-oposición de la Administración Pública.

## *salidas laborales*

Marketing deportivo / Deporte / Publicidad.

## 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).



### INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación  
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

#### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

#### Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

  
MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello

NOMBRE DEL ALUMNO/A



## 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 Deportivo'



## 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



## *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 ineseem 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.

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. 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 estratega
- 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.Eschema 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**

**+ Información Gratis**

- 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