

CURSOS ESPECIALIZADOS

Marketing Deportivo & Sportainment

Detectar las oportunidades
de explotación de **marketing,**
patrocinio y comunicación
en el entorno **deportivo.**

 **marketing
& deporte**
centro de especialización

 **HESIC**

BUSINESS&MARKETINGSCHOOL

Impulsamos tus desafíos

INTRODUCCIÓN

El crecimiento del sector deportivo, tanto en consumo como en el desarrollo de eventos y presencia mediática, es una realidad palpable. A esto hay que sumar una coyuntura favorable, debido a que el deporte nacional se encuentra en el momento más exitoso de todos los tiempos. Este escenario ha provocado una demanda de servicios y de productos cuya gestión requiere de profesionales especializados en la gestión de la comunicación y del marketing, preparados para responder al desarrollo y exigencias del sector.

El deporte es una actividad de entretenimiento en un concepto global desde su práctica a su consumo mediático y participativo, y supone una industria que produce gran cantidad de productos y servicios afines a los propios agentes que los desarrolla y a terceras empresas e instituciones que se aprovechan de las audiencias que provoca.

Deporte y entretenimiento se funden en un concepto definido por la aplicación del marketing y la explotación comercial y mediática: **Sportainment**.

FACTORES CLAVE

Es importante diferenciar entre marketing deportivo y marketing del deporte, aunque en este curso especializado se contemplan todos los puntos de vista de los distintos actores que forman parte de este sector, tanto deportistas, agentes, clubes e instalaciones deportivas, como empresas públicas o privadas que utilizan el poder de la comunicación del deporte dentro de sus estrategias de marketing.

El concepto de espectáculo en el deporte, los patrocinios de las marcas y su activación, los eventos deportivos y su repercusión social y económica entre otros muchos aspectos definitorios, permiten concebir una gestión del Marketing Deportivo y del *Sportainment* de forma integral y como único planteamiento de creación e implementación.

El **Curso Especializado en Marketing Deportivo y Sportainment** desarrolla un ambicioso programa diseñado para capacitar y dotar de habilidades de gestión de marketing, patrocinio y comunicación a profesionales, con el fin de que puedan acometer proyectos en el entorno deportivo también como ocio y entretenimiento de una forma integral, tanto a nivel local, nacional y/o internacional.

Los contenidos académicos, su estructura y metodología, sus casos prácticos, sesiones especiales y un claustro formado por profesionales, directivos, gestores y docentes de alto nivel y de reconocido prestigio en el mundo del deporte y del marketing, hacen que sea un programa único e innovador en el mercado.

OBJETIVOS

- Detectar las oportunidades de explotación de marketing, patrocinio y comunicación en el entorno deportivo y ofrecer respuestas con desarrollos creativos y eficaces con el nuevo concepto y formatos del *Sportainment*.
- Adquirir las habilidades de gestión para crear y desarrollar acciones y proyectos, eligiendo las herramientas y los canales adecuados para la obtención del máximo retorno, entendiendo el deporte como producto.

- Adquirir las capacidades para plantear la actividad del marketing deportivo, el patrocinio y la comunicación en el deporte y su mercado de una manera integral, con una visión 360º.

PÚBLICO OBJETIVO

Por sus contenidos y la transversalidad en las materias que se imparten, este curso es un programa idóneo para la especialización profesional en sus distintos niveles y para aquellos que desean orientar su carrera hacia el **Sport Business**.

El perfil de los participantes en ediciones anteriores del *Curso Especializado en Marketing Deportivo y Sportainment*, ha tenido en común una especial inquietud en la explotación del mundo del deporte, desde su propia orientación profesional hasta sus objetivos. Los beneficios del programa pueden resumirse fundamentalmente en:

- Orientar su vocación dentro del mundo del deporte como actividad profesional en clubes, federaciones, empresas deportivas, agencias, organizadores de eventos o empresas patrocinadoras.
- Profundizar y actualizar conocimientos de marketing, comunicación y patrocinio deportivo, con sus nuevas estrategias y herramientas, para su aplicación profesional.
- Capacitarse para desarrollar proyectos de emprendimiento e innovación en el deporte.

METODOLOGÍA

Este curso especializado se desarrollará a través de sesiones en las que se combinarán la presentación de conceptos y herramientas de gestión, el desarrollo de las habilidades profesionales y la exposición de casos reales contados por sus protagonistas.

El claustro de profesores estará formado por ponentes de ESIC expertos en este área de conocimiento y por directivos y especialistas en los distintos contenidos del programa, los cuales cuentan con una amplia experiencia tanto docente como profesional.

En el desarrollo de las sesiones se estimulará la participación de los asistentes para dotar al programa de una orientación eminentemente práctica.

PROGRAMA

1. Deporte, mercado y sociedad: Sportainment.

- Deporte y sociedad; papel y consumo:
 - Agentes, públicos y hábitos.
- El sector deportivo:
 - Escenarios.
 - Aspectos económicos y de explotación.
- Sportainment, marketing en el deporte y marketing deportivo.
- Responsabilidad Social Corporativa en el deporte: Marketing social.
- **Casos de explotación de Sportainment.**

2. Gestión integral del patrocinio:

- Patrocinio deportivo.
- Escenarios de implementación: entidades, deportistas y eventos.
- Herramientas y explotación de patrocinios: soportes, canales.
- Adecuación y desarrollo de la propuesta de patrocinio.
- Aspectos estratégicos y activaciones de patrocinio.
- **Casos de patrocinio y activación en el Sportainment.**

3. Marketing y deporte:

- La investigación y los análisis de mercado:
 - Técnicas de investigación.
- Marketing estratégico y planificación.
- Explotación de productos y servicios en el deporte:
 - Branding, licensing y merchandising.
- Gestión comercial de productos y servicios deportivos.
- Medición de resultados y análisis de retornos en el Sportainment.
- **Casos de explotación de marketing.**

4. Comunicación integral en el marketing deportivo y el Sportainment:

- Marketing y comunicación on-line en el deporte:
 - Soportes y plataformas digitales en el deporte.
 - Redes Sociales y entorno deportivo.
 - Estrategias de marketing on-line.
 - **Workshop deporte 2.0 y social media.**
- Comunicaciones de marketing y corporativas:
 - Comunicación y deporte: mapa de públicos.
 - Comunicaciones de marketing y corporativas.
 - Comunicación de crisis y especializada.
 - Relaciones con los medios:
 - Gabinete de prensa.
 - Seguimientos y retornos.
 - **Casos de comunicaciones en el deporte.**
 - **Planteamiento del caso práctico final.**
- Mass media y derechos:
 - Deporte y mass media:
 - Cobertura y audiencias.
 - Gestión de derechos: venta y distribución.
 - **Caso práctico de explotación integral: Vuelta a España.**

5. Aspectos legales del patrocinio y la representación en marketing deportivo:

- Generalidades sobre los aspectos legales en el patrocinio y en la representación:
 - Contratos de patrocinio publicitarios y de suministro.
 - Derechos de imagen de deportistas y explotación comercial de las marcas.
- Management de deportistas:

- Relaciones de representación y agencia en el deporte.
- **Casos de Management y gestión de deportistas.**

6. Gestión integral y marketing de eventos deportivos:

- El evento deportivo como producto y servicio:
 - Trascendencia social y empresarial: explotación y unidades de negocio.
 - Planificación, implementación y gestión de un evento deportivo.
- Comunicación integral y comercialización de un evento deportivo:
 - Marketing, comunicación y comercialización de un evento deportivo.
 - Mass media y relaciones públicas.
 - Retornos.

7. Planteamiento del caso práctico final de curso.

SESIONES ESPECIALES:

1. Casos de marketing deportivo: explotación de evento.

- Torneo Mutua Madrid Open de Tenis.

2. Casos de marketing deportivo: Patrocinio.

- Gestión integral de patrocinio de Mutua Pelayo de Seguros: estrategias e implementaciones.

3. Gestión de espacios y eventos deportivos:

- Circuit de la Comunitat Valenciana Ricardo Tormo: gestión integral de marketing y comunicación, sportainment del motor.
- Sesión en sede ESIC y posterior visita al Circuito Ricardo Tormo.

CASO PRÁCTICO FINAL:

Presentación del caso práctico final ante un tribunal de evaluación compuesto por la dirección del programa, profesores y profesionales del sector.

PONENTES

D. Víctor Cobos.

CEO de M&C Saatchi Sponsorship, experto en desarrollos y activaciones de patrocinio en Fórmula 1 y actividades de entertainment.

D. Sergio Cutropía.

Marketing Manager Player de 380 Around Marketing.

D. Jaime Delgado.

Responsable de Patrocinio y Nuevas Iniciativas de Mutua Pelayo de Seguros.

D. Javier García.

Head of Marketing de Mutua Madrid Open.

D. Gonzalo Gobert.

Director General del Circuit de la Comunitat Valenciana Ricardo Tormo desde 2012.

D. Daniel Guerrero

Business Development Manager en Besoccer. Ex Director de desarrollo de negocio del Málaga C.F.

D. Antonio Lacasa (Director del curso).

Director de Programas y Proyectos del Centro de Especialización en Marketing y Deporte de ESIC, Director del Máster en Dirección de Marketing Deportivo de ESIC y CEO & Founder en Global Sportainment.

D. Jorge Sebastián Pérez Manglano.

Servicing & Media Manager de Unipublic, gestión de desarrollo internacional y medios para la Vuelta Ciclista a España, eventos asociados y atención a cuentas.

D. Manuel Sevillano.

Director de MERCO, Monitor Empresarial de Reputación Corporativa.

D. Luis Vega.

Experto en Fintech y Director de "Más que una radio".

**Programa y claustro sujetos a posibles modificaciones.*

INFORMACIÓN**FECHAS:**

Del 9 de noviembre de 2018 al 12 de enero de 2019.
(Días lectivos: 9, 10, 16, 17, 23, 24 y 30 de noviembre, 1, 14 y 15 de diciembre, 11 y 12 de enero).

HORARIO:

Viernes de 16.00 a 21.00 h. y sábados de 9.00 a 14.00 h.

DURACIÓN:

60 horas - 2 meses.

LUGAR DE IMPARTICIÓN:

ESIC Valencia.
Avda. Blasco Ibáñez, 55 · Valencia.

IMPORTE*:

1.800€

Descuento de 200€ por inscripción anticipada hasta el 26/10/2018.

Alumni asociados: 1.170€ | Alumni no asociados: 1.530€

Gestión gratuita de la bonificación de Fundae, solicite más información.

Condiciones especiales para profesionales en situación de desempleo.

** Descuentos no acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.*

OBSERVACIONES:

La realización definitiva del curso en las fechas previstas, está siempre supeditada a la configuración de un grupo mínimo de asistentes para poder desarrollarlo.

Para obtener el diploma y certificado de realización del curso, es necesario asistir como mínimo al 80% de las horas lectivas. Superado este porcentaje, ESIC se reserva el derecho de entrega de los certificados correspondientes.

ESIC ofrece la posibilidad de diseñar todos sus programas formativos a medida para empresas e instituciones.

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

(00 34) 96 339 02 33
executive.valencia@esic.edu
www.esic.edu/valencia