

CURSOS ESPECIALIZADOS

Marketing Deportivo & Sportainment

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

 **marketing
& deporte**
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

 **HESIC**

BUSINESS & MARKETING SCHOOL

Impulsamos tus desafíos

INTRODUCCIÓN

El deporte se ha convertido en un pilar de la industria del entretenimiento. No se puede negar que la experiencia alrededor de un partido o evento deportivo envuelve no solo a los fans, sino que ha trascendido el interés de los profesionales del sector deportivo. Actualmente, las marcas encuentran en esta experiencia y entretenimiento una forma de alcanzar altos índices de visibilidad, notoriedad y posicionamiento. Ventajas que se suman a los beneficios de asociarse a los valores que posee el deporte, lo cual se traduce en una nueva visión de cómo hacer marketing. Ante este cambio, nace el **Sportainment, el deporte convertido en entretenimiento**.

Entender el deporte como producto, analizar el mercado actual y visualizar las nuevas tendencias en el marketing deportivo, es la base para poder definir una estrategia de Sportainment correcta.

FACTORES CLAVE

El **Curso Especializado de Marketing Deportivo & Sportainment** está enfocado a profesionales que desean sumergirse en la gestión de marketing y patrocinio deportivo, la innovación alrededor del diseño de nuevos productos vinculados al Sportainment y desarrollar una visión integral del entretenimiento, evento deportivo y marca, a través de los siguientes factores clave:

- Curso práctico impartido por profesionales del sector, que darán claves que no encontrarás en los libros relacionados al marketing deportivo y *sponsorship*.
- Visión general del marketing deportivo, con énfasis en el marketing de experiencias que conecten con el consumidor y fan para potenciar el valor de marca.
- Desde la estrategia de negocio hasta el diseño de productos y eventos deportivos, pasando por la gestión y medición.
- Encontrarás nuevas formas de reforzar tu marca o las marcas de tus clientes, vinculándola a eventos deportivos y casos reales.
- Inauguración en el Centro Superior de Deportes (CSD) y visita al Centro de Alto Rendimiento (CAR).

OBJETIVOS

Al finalizar el programa, el alumno será capaz de:

- Detectar nuevas oportunidades de negocio gracias al marketing deportivo, a través del concepto y herramientas que ofrece el Sportainment.
- Analizar al fan y consumidor final para diseñar experiencias acordes al público objetivo.
- Diseñar marcas que cuenten historias a través del Storytelling y Branded Content.
- Organización de eventos, gestionar de forma eficiente los patrocinadores y analizar el retorno de inversión.

PÚBLICO OBJETIVO

Dado el carácter innovador y transversal de las materias que se imparten durante el programa, es idóneo para la especialización profesional en sus distintos niveles y para aquellos que desean orientar su carrera hacia el **Sport Business**.

Por ello, está dirigido a profesionales con cierta trayectoria profesional, que tengan una expectativa de desarrollo relacionado a:

- Profesionales que deseen profundizar y actualizar conocimientos de marketing, comunicación y patrocinio deportivo, con sus nuevas estrategias y herramientas, para su aplicación profesional.
- Profesionales de las áreas de marketing y/o consultoría que desean orientarse y especializarse en el Sport Business.
- Profesionales que desarrollan su actividad profesional en clubes, federaciones, empresas deportivas, agencias, organizadores de eventos o empresas patrocinadoras.

METODOLOGÍA

Se desarrollará a través de sesiones impartidas en formato *executive*, de viernes tarde y sábados mañana, para poder ser combinado con la actividad profesional. Las sesiones tendrán un carácter teórico-práctico, donde se combinará la presentación de conceptos y herramientas de gestión, con la práctica a través de casos y ejemplos reales traídos al aula por sus protagonistas.

Se fomentará una participación activa y de valor por parte de los alumnos en el aula a través de debates y discusiones generadas por el análisis de experiencias reales y casos prácticos propuestos por los profesores.

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

PROGRAMA

Sesión inaugural en el Consejo Superior de Deportes (CSD) y visita al Centro de Alto Rendimiento (CAR).

Módulo 1.- Escenario global del Marketing Deportivo.

Analizaremos los aspectos económicos, el mercado en números y el rol del patrocinio deportivo en el marketing.

- El sector deportivo en números.
- Mercado y crecimiento del sponsorship.
- Explotación del sector.

Módulo 2.- Innovación en industrias creativas.

Definiremos qué es el Sportainment, por qué se enfoca el deporte como un entretenimiento y cómo gestionarlo bajo esta visión, vinculando conceptos como la estrategia de lanzamiento y de adopción de innovaciones, entre otras, así como conocer al fan como base e inicio de la estrategia de marketing.

- Sportainment: estrategias de lanzamiento, adopción de innovación y el long-tale.
- Fans, cómo gestionar su consumer journey.
- Media & Market Research.

Módulo 3.- Marketing de Experiencias.

Se trabajará en el desarrollo de una marca experiencial (storytelling, branded content, marketing experiencial,...), desarrollando productos, estrategias de patrocinios y calculando el retorno de la inversión (ROI).

- Marketing Experiencial.
- Content Marketing.
- Las marcas y los patrocinios en el deporte.
- Gestión y diseño del cuadro de patrocinio.

Módulo 4.- Gestión integral de eventos.

Se analizará desde la planificación y ejecución de un evento, hasta su comunicación y gestión de medios.

- Planificación, implementación y gestión de un evento.
- Herramientas de medición en eventos.
- Comunicación en eventos deportivos.

Módulo 5.- Aspectos financieros y presupuestarios.

Trabajaremos los aspectos financieros de un proyecto y el diseño de su presupuesto, en base a la proyección de ventas vinculadas a la estrategia de patrocinio.

- Conceptos financieros relacionados a la gestión de eventos deportivos.
- Identificación de ingresos basados en los nuevos productos deportivos.
- Diseño de presupuesto.

PONENTES

D.ª Ana María Álvarez Mesas.

Licenciada en Ciencias de la Información, UCM. Posgrado en Marketing, UCM. Departamento de Marketing, RFEF. Ex directora de marketing, Liga Nacional de Fútbol Sala.

D. Diego Bernabé Chozas.

Licenciado en Periodismo, UCM. Head Of Media Evaluation & Sport, Kantar Media. Ex documentalista de Sponsoring, TNS Media Intelligence.

D. Vicente de Pablo.

Licenciado en Derecho, U. de Deusto. Máster en Marketing y Gestión Comercial, U. Zaragoza. Head of Digital, Unipublic S.A.U. Ex Chief Marketing Officer del Real Zaragoza & Málaga Club de Fútbol.

D. Javier García.

Titulado Superior en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Head of marketing, Mutua Madrid Open. Ex Socio Fundador, Grupo Meluga SL.

D. José María Guijarro

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Director Oficina de Madrid, MEC. Ex Socio Fundador, Abasota.

D. Pablo Gómez Rodulfo.

Doble grado Marketing y Gestión y Administración de Empresas, ESIC. Global Senior Branded Content Manager, Olympic Channel. Ex Content Marketing Strategist, Google.

D. David Hernando Valdivieso.

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y Marketing, ESIC. Licenciatura en Investigación y técnicas de mercado, ESIC. Manager Business Development, 380amk. Ex Product Manager, GFC Golf & Business.

D.ª Carmen Herraiz de Miota.

Licenciada en Marketing y Gestión Comercial, ESIC. Licenciada en Ciencias de la Información, UCM. Experto en Gestión de Empresas Deportivas, Ventas Generales, Promoción Comercial y Actividades de Marketing, IESE. Directora de Agencia de Marketing y comunicación en Brands & Roses. Ex Directora de Agencia de Marketing Deportivo, Pro New Sports.

D. José Moreno Cervera-Mercadillo.

Licenciado en Ciencias de la Información y Periodismo, UCM. Máster en Publicidad y Comunicación Empresarial, ESIC. Técnico de Comunicación y Marketing, CSD. Ex director de comunicación, Motorrad.

D. Andoni Moreno Botanero.

Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas, UCM. Máster Executive en Publicidad, Nebrija. Sponsorship Director, Club Atlético de Madrid. Ex Head of International Sales, Real Madrid.

D.ª Ana Belén Perdigones.

PhDc Marketing, UAM. Master en Marketing Science, ESIC. Magíster en Márketing, ESAN Business School. Licenciada en ADE, UCA. Directora del Máster en Marketing Science en ESIC, Directora del Centro de Marketing Deportivo en ESIC. Ex Country Manager en Perú y Ecuador, ZECAT International proveedor homologado de The Coca-Cola Company.

D. Luis Villarejo Alondo.

Licenciado en Ciencias de la Información, UCM. Director de Deportes, Agencia EFE. Ex Director de Comunicación, Consejo Superior de Deportes.

**Programa y claustro sujetos a posibles modificaciones.*

TESTIMONIOS ANTIGUOS ALUMNOS

“Un curso especializado para profesionales, constructivo, dinámico e inspirador.”

Pablo García Cuervo, Producer Manager de Box To Box Sport Agency.

“Un orgullo haber formado parte de este curso y sentirme parte de alumnos y profesores tan excepcionales en lo personal y en conocimientos.”

Miguel Collado Hidalgo, Gerente y Director Técnico de CD Prodet.

“Fue muy importante adquirir fundamentos y conocimientos para aplicarlos en mi vida profesional. Se han presentado contenidos para aplicar día a día en mi vida profesional.”

Ruí Constantino, Comunicación e Imagen de Iron Stars - Image Rights Management.

“El equipo de marketing deportivo de ESIC es de gran calidad. El curso tiene un temario completo y con clases muy variadas sobre eventos como F1 y Vuelta Ciclista a España con casos reales.”

Eduardo Cerdán García, Digital Marketing Manager de ONG Plan Internacional.

“Ha sido un curso 10, con alumnos 10, profesores 10 y asignaturas 10. Muy Recomendable.”

Cristina Novella Mccarthy, Departamento de Marketing de la Agrupación Deportiva Alcorcón.

“Ha sido una experiencia muy productiva. Contenidos, profesorado y compañeros han sido muy positivos. Lo recomiendo a todo profesional relacionado con la gestión de eventos deportivos para comenzar o consolidar conceptos.”

Aitor Calle García, Promotor de Eurafrika Trail.

“Cada clase ha sido un nuevo aprendizaje.”

Lucía Santiago Loira, Redactora de Deportes de Agencia EFE.

“Este curso me sirvió para iniciarme en el mundo del marketing deportivo y así poder desarrollarme en mi trabajo de una forma más profesional.”

Álvaro de Echevarría López, Director Deportivo de Inball.

“Los contenidos y casos prácticos del curso, me han ayudado a ver algunas cosas desde otro punto de vista.”

Carlos Berdonce, Director de Elevent.

INFORMACIÓN**FECHAS:**

Del 15 de noviembre de 2019 al 25 de enero de 2020.

(Días lectivos: 15, 16, 22, 23, 29 y 30 de noviembre, 13 y 14 de diciembre, 10, 11, 17, 18, 24 y 25 de enero).

HORARIO:

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

DURACIÓN:

70h. lectivas - 2 meses y medio.

LUGAR DE IMPARTICIÓN:

Executive Education ESIC.

C/ Arturo Soria, 161 · 28043 Madrid.

IMPORTE*:

2.500€

Descuento de 200€ por inscripción anticipada hasta el 25/10/2019.

Alumni asociados: 1.625€ | Alumni no asociados: 2.125€

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) 91 744 40 40

executive@esic.edu

www.esic.edu/executive