

## **Curso Sport Management**

### **Propuesta de Valor**

Bienvenidos al curso virtual de Sport Management, que nace de la necesidad de explicar lo que está pasando en el mundo del deporte en los últimos años. El deporte siempre fue considerado exclusivamente una actividad física, pero en las últimas décadas se ha transformado en una verdadera industria.

En Europa, el deporte representa una de las industrias que está en el top 10. En Estados Unidos, equipos como los Dallas Cowboys de la NFL obtienen unas ganancias anuales tales que, si estuvieran en Colombia, se posicionarían entre las 10 empresas más ricas del país.

Sin embargo, en Colombia aún no se ha desarrollado la industria del deporte debido a una falta de conocimiento en la gestión empresarial del deporte por parte de directivos y demás personas involucradas en manejarlo. No obstante, existe una gran oportunidad para todos los que quieran prepararse para enfrentarse con un mercado que va a crecer en los próximos años, de la mano del incremento de la popularidad de los atletas colombianos en el mundo.

Por esta razón, en este curso se presentarán los tres ejes fundamentales de la industria del deporte: la gestión, el derecho y el marketing. Analizaremos estas tres áreas y sus peculiaridades en el ámbito deportivo, para que todas las personas que trabajan o van a trabajar en una de ellas puedan tener la visión complementaria de los otros dos aspectos.

Esta integralidad es muy importante, pues es imposible hacer un buen contrato comercial sin conocer cuál es la perspectiva que debe tener la gestión de la empresa deportiva o cuáles son las particularidades del derecho deportivo. Así mismo, es imposible hacer un buen contrato a un atleta sin conocer las estrategias comerciales y es imposible gestionar un club deportivo moderno sin conocer cómo funcionan el marketing y el derecho deportivo.

## **Modalidad**

Online

- 8 horas estimadas de trabajo autónomo en plataforma de la Universidad Javeriana con contenidos virtuales
- 2 horas semanales en sesiones remotas (clases en vivo) con docentes.

## **Contenido temático**

### **Módulo 1. Marketing deportivo I. Mass Market y Business Market**

#### **Objetivo:**

Presentar las bases del marketing deportivo, los clientes, el mass market y el business market.

#### **Contenido de la unidad:**

1. Introducción al curso
2. Introducción al marketing
3. El marketing en el deporte
4. El mercado masivo o mass market
5. El mercado de personas jurídicas o business market
6. Comparación entre business market y mass market

### **Módulo 2. Gestión Deportiva I. Conformación de Clubes**

#### **Objetivos:**

- A lo largo de este módulo examinaremos la estructura de los clubes con deportistas amatoriales y de los clubes con deportistas profesionales. Estudiaremos a su vez la forma en cómo se deben conformar y organizar en el marco del ordenamiento jurídico colombiano.
- Aprenderemos además algunos elementos esenciales sobre la gestión de un club y una federación deportiva. Abordando puntualmente las funciones de administración y gerencia deportiva.
- También adquiriremos los conocimientos fundamentales sobre la organización de eventos en el deporte, la relación con el entorno de los clubes deportivos y los aspectos más relevantes del Sistema Nacional del Deporte. Unidad 3: Gestión de Operaciones (6 Hr)

#### **Contenido de la unidad:**

1. Clubes con deportistas amatoriales
  - a. Conformación de los clubes con deportistas amateurs
  - b. Fundación, asociación o corporación
2. Clubes con deportistas profesionales
  - a. Asociaciones y corporaciones
  - b. Sociedades anónimas
  - c. Disolución de los clubes con deportistas profesionales

Mayores Informes: [formacionempresarial@ccibague.org](mailto:formacionempresarial@ccibague.org), [capacitacion1@ccibague.org](mailto:capacitacion1@ccibague.org)

3124809672- 3124819411 – 3203814903

### 3. Gestión de un club

#### **Módulo 3. Derecho deportivo I. Estructura local y mundial del deporte**

##### **Objetivos:**

- Conocer la estructura local y mundial del deporte
- Conocer el Caso Bosman
- Conocer el Regimen Disciplinario Deportivo Colombiano (Fútbol Profesional)

##### **Contenido de la unidad:**

1. ¿Cómo funciona el deporte mundial?
2. ¿Qué hace el Comité Olímpico Internacional?
3. ¿Cómo funcionan las Federaciones Internacionales de cada deporte?
4. ¿Cómo se solucionan las controversias más comunes en el Deporte?
5. ¿Cómo está estructurada la lucha contra el dopaje a nivel mundial?
6. ¿Cómo puedo llegar a litigar de manera internacional en el Deporte?
7. ¿Qué diferencia tiene el futbol frente al resto de los deportes?

#### **Módulo 4. Gestión Deportiva**

##### **Contenido de la unidad:**

1. Funciones del administrador deportivo
2. Gerencia de los clubes deportivos
3. Organización de eventos en el deporte
4. Cómo estructuro el evento
5. Relación con el entorno
6. El sistema de deportes en Colombia
  - a. Consideraciones generales del sistema nacional del deporte
  - b. La seguridad social en el deporte
  - c. Organización del sistema nacional del deporte
  - d. Instituciones que conforman el sistema nacional del deporte
7. Gestión de una federación: objetivos y consideraciones.
8. El sistema de ee.uu
9. Derechos de televisión

#### **Módulo 5. Derecho Deportivo II. Compensación Económica entre Clubes**

##### **Contenido de la unidad:**

1. Transferencia internacional
2. Pasaporte del jugador
3. Indemnización por formación FCF (Colombia)
4. Mecanismo de solidaridad
5. Eventos deportivos internacionales
6. Responsabilidad del deportista
7. Licitud de la práctica deportiva
8. Transferencia de jugadores
9. Transferencia de jugadores menores de edad

## 10. Concepto de dopaje

### **Módulo 6. Marketing deportivo II**

#### **Objetivo:**

Profundizar los aspectos del marketing deportivo: cómo comunicar, el estadio, el caso inglés, las licencias, las claves de éxito

#### **Contenido de la unidad:**

1. ¿Qué le puede interesar a mi target?
2. ¿Cómo llego a mi target? (distribución)
3. ¿Cómo me visto? (imagen)
4. ¿Cómo comunico? (publicidad)
5. El crecimiento del mercado
6. La importancia del estadio
7. Las licencias
8. Claves del éxito en el mass market y en el business market

#### **CERTIFICACIÓN**

La Pontificia Universidad Javeriana otorgará certificado digital de participación a quienes hayan asistido por los menos al 80% del curso.

#### **PROPIEDAD INTELECTUAL**

Todos los derechos de propiedad intelectual pertenecen a Pontificia Universidad Javeriana.

#### **INFORMACIÓN DEL CURSO**

**DURACIÓN TOTAL:** 60 Horas

**CLASES ONLINE:** Plataforma Blackboard Collaborate / TEAMS - Universidad Javeriana

#### **HORARIO DE SESIONES REMOTAS:**

Sábados: 8:00am a 10:00am

\*Los horarios de las sesiones podrían variar de acuerdo a la disponibilidad de los docentes a cargo.

**INICIO DE CLASES:** 30 de septiembre de 2021

**FINALIZACIÓN DE CLASES:** 6 de noviembre.

#### **INVERSIÓN:**

- ❖ Particulares: \$ 1.000.000
- ❖ Renovados Cámara de Comercio de Ibagué \$ 900.000
- ❖ Afiliados a Cámara de Comercio de Ibagué \$800.000

Mayores Informes: [formacionempresarial@ccibague.org](mailto:formacionempresarial@ccibague.org), [capacitacion1@ccibague.org](mailto:capacitacion1@ccibague.org)

3124809672- 3124819411 – 3203814903



**FORMA DE PAGO:**

- ❖ Consignación / transferencia Cuenta Corriente Banco AV VILLAS N° 40128668-7
- ❖ Consignación / transferencia Cuenta Corriente Bancolombia N° 068-000019-92
- ❖ Pago en Cajas Cámara de Comercio de Ibagué, Sede Principal Calle 10 # 3-76 Barrio Centro