FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de

Gestión y Control de Centros Deportivos

Herramientas de control y análisis de datos para una toma de decisiones rentable.

Iniciativas Empresariales
estrategias de formación

MANAGER BUSINESS SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID

Llamada Whatsapp
(34) 601615098

Gestión y Control de Centros Deportivos

Presentación

El gran volumen y la complejidad de interpretación de los datos con los que trabaja un gestor deportivo en la actualidad, hace indispensable que sepa cómo implantar un sistema de control de gestión útil y eficaz que le permita trabajar solo con la información relevante, desechando la que no genere valor.
Sólo desde el análisis objetivo de la rentabilidad de los servicios de un centro deportivo se pueden tomar decisiones que generen impacto real en la cuenta de explotación.

Por ello, es preciso conocer las áreas que sostienen la rentabilidad de un centro deportivo, midiendo su impacto en base a KPIs estandarizados que permitan obtener la información de valor añadido.

Con este curso conocerá las herramientas necesarias para aplicar un sistema de control de gestión en un centro deportivo y poder revisar y replantear los objetivos y estrategias en base a la información obtenida. La confección de un cuadro de mando integral le permitirá, de un solo vistazo y de una manera simple, conocer la situación global del centro y revisar las estrategias a seguir.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación.
Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1. La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
2. *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
3. *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
4. *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Gestión y Control de Centros Deportivos

Objetivos del curso:

- Saber implantar un sistema de control de gestión operativo que le permita conocer la situación real del centro y extraiga la información clave para la toma de decisiones.
- Identificar y definir las estrategias y los modelos de negocio aplicables a un centro deportivo.
- Establecer y conocer las claves de las 4 dimensiones fundamentales de un centro deportivo: personal, servicios, comunicación y marketing y económico-financiera.
- Conocer la rentabilidad que genera un cliente del centro deportivo como base para establecer los planes de mejora en su gestión.
- Medir la rentabilidad de la cartera de servicios que ofrece el centro deportivo y cómo establecer en base a esta medición una óptima política de precios.
- Conocer los modelos de venta de servicios de los centros deportivos para determinar la opción más ventajosa.
- Planificar y evaluar los planes de negocio identificando las claves del proceso de planificación y medición de los resultados obtenidos.
- Diseñar y evaluar una estrategia de comunicación en base a objetivos estratégicos y medibles.
- Diseñar un cuadro de mando integral para una toma de decisiones estratégicas y operativas clave, con actuaciones de mejora en base al análisis obtenido.

> “Curso avanzado de técnicas de control de gestión para gestores de centros deportivos: cómo maximizar el impacto en la cuenta de resultados”

Dirigido a:

Directivos de Centros Deportivos y Responsables de la Administración y Gestión de este tipo de centros que quieran optimizar dicha gestión con la utilización de KPI´s y un Cuadro de Mando Integral para lograr la máxima rentabilidad.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Gestión y Control de Centros Deportivos

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 60 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio
7 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario
En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación
para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning

Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.
En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.

Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.

* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Gestión y Control de Centros Deportivos

Contenido del Curso

MÓDULO 1. El negocio de los centros deportivos

3 horas

El sector de los centros deportivos se define como el negocio que se desarrolla en espacios deportivos por entidades públicas y/o privadas y donde se presta un servicio remunerado a clientes cuyo objetivo es la mejora de su condición física de forma definitiva, generando un nuevo estilo de vida.
En la actualidad, para muchos países es un motor económico clave dentro de su PIB generando ingresos de forma directa como consecuencia de su actividad, y también importantes ahorros en el gasto de su sistema sanitario gracias a la mejora de la condición física de la población.

1.1. El sector de los centros deportivos:
1.1.1. Evolución actual del sector.

1.2. Estrategia y modelos de negocio:
1.2.1. Estrategia en mercados maduros:
1.2.1.1. Define tu estrategia.
1.2.2. Modelos de negocio de los centros deportivos.

1.3. Control y gestión de un centro deportivo: ¿cómo abordarlo?
1.3.1. Claves en un sistema de control de gestión.
1.3.2. Áreas para el control de un centro deportivo.

MÓDULO 2. La rentabilidad de un centro deportivo

10 horas

El conocimiento de la rentabilidad de los servicios que se ofertan en un centro deportivo constituye la principal fuente de información en la toma de decisiones necesaria para la gestión del negocio.
Este conocimiento debe ser objetivo, medible y perdurable en el tiempo para establecer un punto de referencia actual y ofrecer un punto de vista evolutivo fiable.

2.1. La rentabilidad del cliente:
2.1.1. Gestión de escenarios.

2.2. Rentabilidad actividad:
2.2.1. La rentabilidad en un centro deportivo. ¿Qué la diferencia?
2.2.2. Conoce la rentabilidad de tu actividad. Paso a paso:
2.2.2.1. Primer nivel. Rentabilidad directa.
2.2.2.2. Segundo nivel. Rentabilidad general.

2.3. Fijación del precio:
2.3.1. Estrategias en la fijación de precios:

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

2.3.1.1. Depredador.
2.3.1.2. Penetración.
2.3.1.3. Reclamo o gancho.
2.3.1.4. Producto estrella.
2.3.1.5. Descremado.
2.3.2. Fija tu precio paso a paso.

MÓDULO 3. Gestión y control del área de personal en un centro deportivo

5 horas

El personal del centro deportivo supone, sin duda, el activo más importante del negocio y el recurso a gestionar que tiene mayor incidencia en el mismo. Por ello, es importante conocer cómo controlar el área y establecer los puntos clave para una toma de decisiones oportuna.

3.1. La importancia del personal en un centro deportivo.

3.2. Control del área de personal:
3.2.1. Gestión de escenarios.

3.3. Indicadores clave área personal: KPI´s
3.3.1. KPI´s área personal: primer nivel.
3.3.2. KPI´s área personal: segundo nivel.

MÓDULO 4. Gestión y control del área de servicios en un centro deportivo

15 horas

En esta área se gestiona el servicio que recibe el usuario y por el que paga una cuota, por ello su control resulta imprescindible para el éxito final del negocio. De nada sirve un control exhaustivo de las otras áreas sin ofrecer un servicio que cumpla las expectativas del consumidor final.

4.1. Modelos de venta. Servicios en un centro deportivo:
4.1.1. Cursillos vs bonos.
4.1.2. Socios vs pago por uso.
4.1.3. ¿Cómo vendo mis servicios?
4.1.3.1. Política de descuentos.

4.2. Experiencia de cliente en los servicios deportivos:
4.2.1. ¿Cómo cuido de mis servicios?

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

4.2.2. Fases de la experiencia del cliente:
4.2.2.1. Proceso de venta.
4.2.2.2. Prestación del servicio.
4.2.2.3. Gestión de bajas-quejas.
4.2.3. ¿Cómo mido la experiencia?
4.2.3.1. Valoración de la experiencia.
4.2.3.2. Calidad de la experiencia.

4.3. Indicadores clave área servicios: KPI´s
4.3.1. KPI´s área servicios: primer nivel.
4.3.2. KPI´s área servicios: segundo nivel.

4.4. Claves en los servicios de piscina:
4.4.1. Dependencia suministros.
4.4.2. Optimización espacios.
4.4.3. Indicadores servicios piscina: KPI´s.

4.5. Claves en los servicios de fitness:
4.5.1. Plan de bienvenida.
4.5.2. Optimización de espacios.
4.5.3. Indicadores servicios fitness: KPI´s.

MÓDULO 5. Gestión y control del área de comunicación y marketing en un centro deportivo

10 horas

En el área de comunicación y marketing se concentran los procesos de captación de nuevos usuarios, la fidelización de los mismos y los procesos de comunicación que se establecen entre el centro deportivo, los usuarios y el entorno. Toda la gestión y control del área debe ir alineada con la de las otras áreas del centro deportivo para garantizar el éxito en la gestión.

5.1. Plan de captación:
5.1.1. Claves en el plan de captación:
5.1.1.1. Buyer persona.
5.1.1.2. Ubicación.
5.1.1.3. Vías de captación.
5.1.2. Proceso de captación:
5.1.2.1. Fase de atracción (awareness).
5.1.2.2. Fase de seducción (engagement).
5.1.2.3. Fase de conversión (purchase).
5.1.3. Indicadores plan de captación: KPI´s
5.1.3.1. Indicadores plan de captación KPI´s: primer nivel.

5.1.3.2. Indicadores plan de captación KPI´s: segundo nivel.

5.2. Plan de fidelización:
5.2.1. Proceso de fidelización.
5.2.2. Indicadores plan de fidelización.

5.3. Comunicación:
5.3.1. Indicadores de comunicación.

5.4. Plan de marketing.

MÓDULO 6. Gestión y control del área económico-financiera en un centro deportivo

12 horas

El área económico-financiera del centro deportivo es la encargada de proporcionar los recursos económicos necesarios para el funcionamiento del resto de áreas.

6.1. Plan de ingresos y gastos:
6.1.1. Ingresos y gastos. Estructura.
6.1.2. Ingresos y gastos. Relación principal.
6.1.3. Ingresos y gastos. Proceso.
6.1.4. Pasos para realizar la planificación del plan de negocio.

6.2. Plan de tesorería:
6.2.1. Tipos de cash-flow:
6.2.1.1. Cash-flow económico.
6.2.1.2. Cash-flow financiero.
6.2.2. Cuáles son las claves para realizar el control del cash-flow.
6.2.3. Cómo controlo el cash-flow que se va generando en el período.

6.3. Indicadores clave área económico-financiera: KPI´s
6.3.1. KPI´s área económico-financiera: primer nivel.
6.3.2. KPI´s área económico-financiera: segundo nivel.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

MÓDULO 7. Cuadro de mando integral en un centro deportivo

5 horas

Una vez analizadas todas las áreas operativas que componen el centro deportivo, se presenta la herramienta con la que integrar toda la información. A través del cuadro de mando o dashboard se aglutinan los principales datos para que podamos tener una imagen completa del negocio de un solo vistazo.

7.1. Objetivos del cuadro de mando.

7.2. CM principal y general.

7.3. Gestión de escenarios.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Gestión y Control de Centros Deportivos

Autor

Javier Navas
Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte. Diplomado en Ciencias Empresariales. Gestor y director financiero de centros deportivos con más de 15 años de experiencia es formador habitual en herramientas de gestión deportiva para empresas y Universidades de ámbito público y privado.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.