



Escuela Europea del Deporte

DOBLE TITULACIÓN

**AGENTE FIFA + MASTER EN MARKETING
DEPORTIVO**

EED029



DESTINATARIOS

La doble titulación de Agente fifa + marketing deportivo está dirigido a trabajadores, emprendedores y empresarios en el sector del deporte. Permite conocer el derecho deportivo, las federaciones deportivas, el reconocimiento de clubes, los mercados, la competencia, el marketing deportivo dentro de instalaciones deportivas, la comunicación publicitaria, las teorías de venta y la plataforma comercial. Además adquieres nociones de profesional de agente fifa, que se puede esperar de un agente fifa y lo que un agente fifa debe saber.

MODALIDAD

A DISTANCIA: una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.

DURACIÓN

La duración del curso es de 600 horas.

IMPORTE

IMPORTE ORIGINAL: ~~2380€~~

IMPORTE ACTUAL: 595€

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el "AGENTE FIFA + MASTER EN MARKETING DEPORTIVO", de ESCUELA EUROPEA DEL DEPORTE, avalada por nuestra condición de socios de la AEC máxima institución española en formación y calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1. DERECHO DEPORTIVO

1. Consejo Superior de Deportes
2. Subvenciones y Ayudas
3. Asamblea General del Deportes
4. Federaciones Deportivas
5. Reconocimiento e Inscripción de Clubes
6. Fiscalidad Deportiva
7. Asambleas de Clubes y Federaciones Deportivas
8. Procesos Electorales en Federaciones Deportivas
9. Sociedades Anónimas Deportivas
10. Actividades y Representaciones Deportivas
11. Himnos
12. Deportistas de Alto Nivel y Alto Rendimiento
13. Relaciones Laborales Deportistas Profesionales
14. Protección de la Salud y Lucha contra el Dopaje
15. Prevención de las Violencia en el Deportes
16. Instalaciones Deportivas
17. Disciplina Deportiva
18. Tribunal de Administración del Deporte.
19. Comité Español Derecho Deporte Universitario.
20. Educación Física
21. Entrenadores de Fútbol y Fútbol Sala
22. Formación de otros Entrenadores
23. Mérito Deportivo
24. Comunicación Audiovisual y Contenidos Audiovisuales
25. Mercados y Competencia
26. Emisiones y Retransmisiones
27. Apuestas
28. Fiscalidad de Residentes
29. Fiscalidad de No Residentes
30. Mecenazgo

PARTE 2. MARKETING DEPORTIVO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING EN LA GESTIÓN DE INSTALACIONES DEPORTIVAS

1. Definición
2. Utilidades del marketing para las instalaciones deportivas
3. Proceso de marketing y marketing management
4. Marketing y Deporte, una nueva relación.
5. Planeación estratégica de las instalaciones deportivas.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING Y MERCADO DEPORTIVO

1. El mercado deportivo
2. Investigación de mercado
3. Política de mercado

4. El producto deportivo
5. El consumidor deportivo.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA COMUNICACIÓN PUBLICITARIA EN EL ENTORNO DEL MARKETING

1. Conceptualización en torno a la comunicación publicitaria
2. El proceso de comunicación publicitaria en televisión

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIRECCIÓN DE MARKETING EN LA 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 5. EL PLAN DE MARKETING

1. Definición y ventajas
2. Características del plan
3. La misión y la cultura de la empresa
4. La elaboración del plan
5. Estructura del plan de Marketing en las Instalaciones deportivas
6. Etapas para elaborar un plan de Marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TEORIAS DE LA VENTA

1. Introducción
2. Asistencia al cliente/a
3. Como conseguir la satisfacción del cliente/a

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA PLATAFORMA COMERCIAL

1. La plataforma comercial
2. Influencias en el proceso de compra
3. Tipología humana
4. Motivaciones psicológicas del consumidor/a

PARTE 3. EXPERIENCIAS AGENTE FIFA

UNIDAD DIDACTICA 1 . PROFESIONAL AGENTE FIFA

1. Introducción
2. ¿Que hace un Agente fifa?
3. Profesión vs Devoción
4. Cuestión de Aptitud y de Actitud (Autocontrol, Autoestima, Tolerancia, Frustración)

UNIDAD DIDACTICA 2. ¿ QUE SE ESPERA DE UN AGENTE FIFA?

1. Marca personal
2. Consultoría Unipersonal o Agencia
3. Aspecto Comercial
4. Los buenos futbolistas se venden solos
5. Notoriedad y Visibilidad
6. Networking

7. Relaciones y Técnicas de Venta.
8. Credibilidad
9. Negociación
10. Contratos
11. Actividades Asociadas
12. Gestión del Patrimonio
13. El retiro del futbolistas

UNIDAD DIDACTICA 3. LO QUE UN AGENTE FIFA DEBE SABER

1. Inglés
2. Discreción
3. Formación

UNIDAD DIDACTICA 4. CONCLUSIONES