

JORNADA DE GESTIÓN ESTRATÉGICA DE CENTROS DEPORTIVOS



PUEBLA DE SANABRIA

ENERO 23 2010

ORGANIZA:



PATROCINA:





JORNADA DE GESTIÓN ESTRATÉGICA DE CENTROS DEPORTIVOS

DIRIGIDA A:

- Propietarios y gerentes de instalaciones deportivas y gimnasios municipales o privados.
- Directores de actividades relacionadas con el fitness y los gimnasios.

OBJETIVOS:

Dotar a los asistentes de conocimientos sobre la gestión estratégica de empresas dedicadas al fitness, ahora que se están produciendo grandes cambios en el sector y en el entorno al cual se enfrentan las organizaciones.

FECHA Y DURACION DE LAS JORNADAS:

Enero 23 de 2010, en una jornada intensiva de un día.

HORARIO:

9:00 a 13:45 y de 15:45 a 18:15 horas.

LUGAR:

CASA MUNICIPAL DE DEPORTES DE PUEBLA DE SANABRIA
C/ Camino del Pilar s/n

TELEFONOS DE CONTACTO:

Alberto Roca 976 306 512
Pilar Maestre 980 620 710

PRECIO:

100 € (+16% IVA) Pago mediante ingreso en cuenta bancaria antes del 15 de Enero de 2010





PROGRAMA:

- **9:00-9:30 PRESENTACION Y ACREDITACIONES.**
- **9:30-10:15 EL MUNDO DEL FITNESS Y SU TRANSFORMACION.**

Visión del mundo del fitness a nivel mundial y nacional con la evolución del sector en lo que se refiere al tipo de instalaciones y evolución en la gestión, pasando por la incursión de grandes inversiones en el sector. Visión del futuro del sector y del posicionamiento que debemos de tomar según nuestra situación.

PONENTE: Alberto Roca, MBA en Planificación Estratégica de Empresas. Especialista en Psicología de la Actividad Física y el Deporte. Experto Universitario en Entrenamiento deportivo. Dos veces campeón de España de ciclismo en Pista, 4º en el Campeonato de Europa y 5º en la Copa del Mundo. Gerente de Club Millennium Zaragoza y director de MSC Consulting.

- **10:15-11:30 MARKETING EFICAZ EN LAS LAS EMPRESAS DE FITNESS.**

Panorámica del Marketing en las empresas de Fitness y campañas eficaces en la captación y de retención de clientes. Diferentes estrategias de utilización de marketing para llegar a diferentes sectores de la población y posicionar el gimnasio acorde a su característica.

PONENTE: Angela Bernal, Licenciada en Psicología y experta en psicología relacional y recursos humanos. Con experiencia en Desarrollo de Proyectos de Comunicación Intra-Organizacional, Diplomado en Programación Neurolingüística, Master en Planificación Estratégica de Empresas. Master en Marketing, publicidad y diseño. Responsable de Marketing y Recursos Humanos de MSC Consulting.

- **11:30 COFFEE BREAK.**

- **11:45-12:30 UTILIZACION DE REDES SOCIALES YWEB 2.0 COMO ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y RETENCION DE CLIENTES.**

El avance de las redes sociales como Facebook, Twenty,... hacen replantear las estrategias de marketing hacia la interacción con los usuarios, abriendo nuevas posibilidades de comunicación y de feedback de información que hasta la fecha eran impensables, siendo una oportunidad de mejora en las empresas de Fitness.

PONENTES: Alberto Roca y Angela Bernal.





- **12:30-13:45 FINANCIERO: ESTRATEGIAS DE REDUCCION DE COSTES Y CALCULO DE CUOTAS.**

El análisis económico y financiero de la empresa, junto con una política acertada en elaboración de la carta de precios y ofertas, es vital ante la situación de crisis que atravesamos. Veremos con un ejemplo como realizar este análisis y que criterios utilizar a la hora de confeccionar nuestras cuotas y servicios.

PONENTE: Carolina Ardila, Licenciada en Administración de Empresas, Máster en contabilidad y finanzas, Master en Gestión Internacional de Empresas, responsable de Calidad y financiero de Club Millennium Zaragoza.

- **15:45-17:30 CASOS REALES:**
 - o **ESTRATEGIA DE DIFERENCIACION**

Emplear una estrategia de diferenciación en un mercado altamente competitivo puede ser la solución eficaz. Es este caso hablaremos de un caso real de diferenciación y especialización con efectos positivos.

PONENTE: Luis Lacasa, Gestor de Instalaciones Deportivas, colaborador analista PIPE, responsable de comunicación y marketing de Ortus fitness. Gerente Gimnasio Sancucaí (Talavera de la Reina). Master instructor de la Scuola de Indoor Cycling y Well Fit.

- o **CUADRO DE MANDO INTEGRAL INTEGRADO EN UN GIMNASIO**

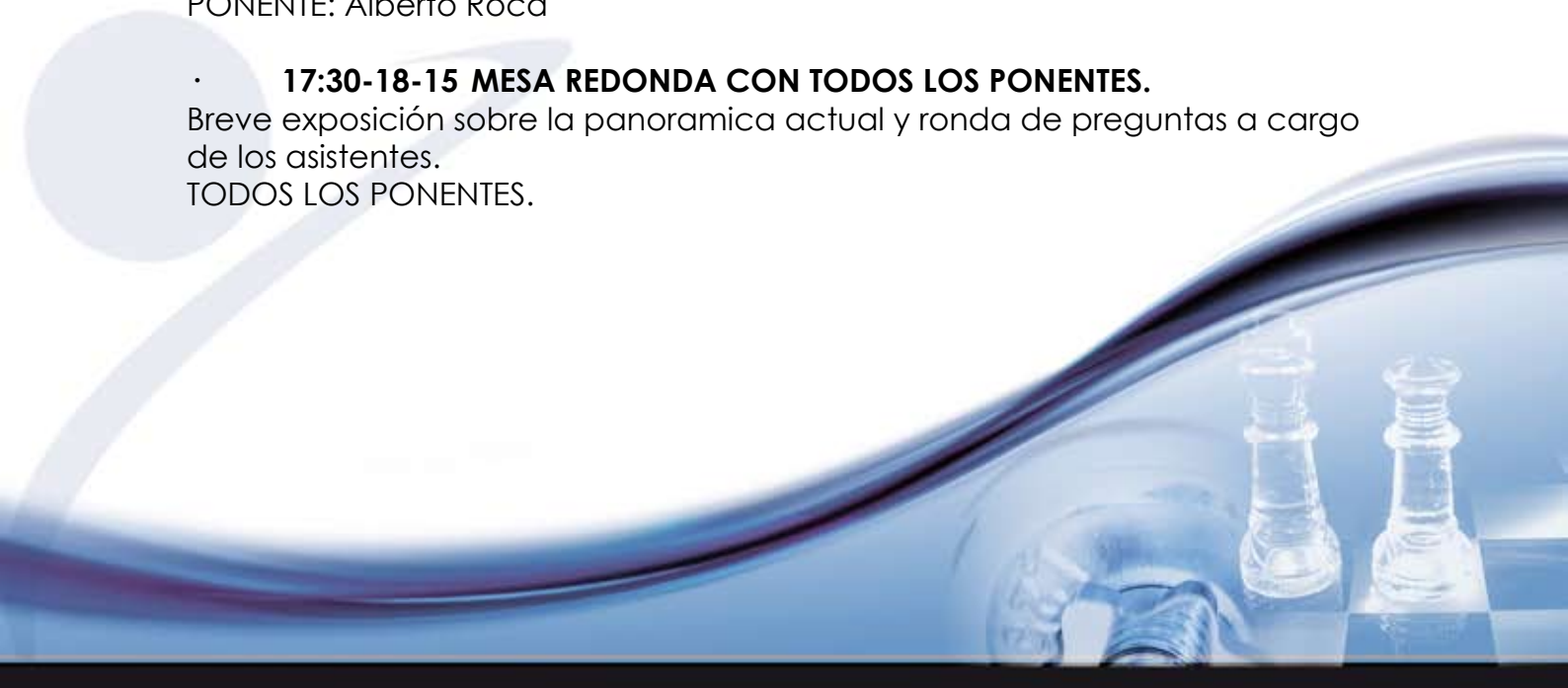
Ejemplo de la gestión utilizando un mapa estratégico y la filosofía de Cuadro de mando Integral para la gestión de un centro de fitness.

PONENTE: Alberto Roca

- **17:30-18-15 MESA REDONDA CON TODOS LOS PONENTES.**

Breve exposición sobre la panorámica actual y ronda de preguntas a cargo de los asistentes.

TODOS LOS PONENTES.



Hoja de Inscripción

DATOS PERSONALES

Nombre y apellidos: _____
Fecha de nacimiento: _____ N.I.F.: _____
Dirección: _____ C.P. _____
Población: _____ Provincia: _____
Teléfono: _____ e-mail: _____

DATOS DE LA EMPRESA

Nombre fiscal: _____
CIF: _____
Cargo: _____
e-mail: _____
Dirección: _____ C.P.: _____
Población: _____ Provincia: _____
Teléfono: _____ Fax: _____

¿Desea factura a nombre de la empresa?: Sí No

CUOTA : 100 € (+16% IVA)

FORMA DE PAGO :

Mediante transferencia o ingreso bancario a favor de: millennium maria reina S.L.
"Banco Santander" c/c núm. 0049 5578 52 2416091101
Remitir el comprobante de la transferencia junto con la hoja de inscripción a MSC
mediante correo electrónico.

Sus datos pasarán a una base de datos informatizada. La información de este fichero es accesible exclusivamente por personal autorizado de MSC De acuerdo con lo previsto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, tiene derecho a acceder a dicho fichero, y a rectificar o cancelar sus datos en cualquier momento, dirigiéndose por escrito a MSC. Si no desea ser informado de nuestros productos o servicios marque con una x esta casilla

MSC

Millennium Sport Consulting

C/Santa Maria Reina 4 Loc

50009 Zaragoza

976 306 512 – 618 968 927

info@gestiongimnasios.com

www.gestiongimnasios.com