



DIPLOMADO EN **MARKETING** DEPORTIVO

ÍNDICE/

02/

Objetivos
Enfoque
Dirigido a

03/

Plan de estudios

04/

Plana docente

05/

Información
general

OBJETIVOS/

El diplomado en Marketing Deportivo es un programa de especialización diseñado para preparar a los participantes para gestionar las diversas plataformas de los negocios de la Industria del Deporte, con un entendimiento real de las necesidades de este consumidor.

Este diplomado prepara al participante en las habilidades necesarias para desempeñar una sólida gestión profesional en el campo del Marketing Deportivo, y optimizar la toma de decisiones relacionada a empresas, marcas, deportistas, representantes de deportistas, dirigentes, la empresa propia, medios de comunicación, clubes, productoras de eventos deportivos, y otras entidades relacionadas al deporte o que buscan incursionar en este mercado.

La metodología de enseñanza se basa en el concepto de "aprende haciendo", sello distintivo de ISIL, y los cursos son dictados por profesionales de primer nivel y líderes en el sector deportivo.

El diplomado cierra con el desarrollo de un Proyecto Empresarial Deportivo, motivando y orientando al participante para que lo pueda llevar a la práctica.

ENFOQUE/

Desarrollar las competencias, capacidades y habilidades necesarias para afrontar con éxito la gestión de marketing 360° en el mundo del deporte.

El enfoque es práctico y aplicado, y los cursos son dictados por reconocidos profesionales que aplican sus conocimientos en este campo.

DIRIGIDO A/

- / Profesionales que se desempeñan en empresas, que manejan marcas deportivas o que tienen una fuerte relación con el mundo del deporte, o que buscan tenerla.
- / Deportistas que desarrollan una actividad empresarial en el mundo del deporte y desean desarrollar y explotar su marca personal.
- / Profesionales relacionados a la industria del deporte y que ven en este sector una oportunidad de negocio.
- / Profesionales interesados en obtener competencias y herramientas que les permitan ingresar con eficiencia en el campo de los negocios deportivos.

PLAN DE ESTUDIOS/

Cursos

- / Área Base
- / Área Funcional
- / Área de Nuevas Tendencias
- / Área de Planeamiento e Integración
- / Talleres de Habilidades Complementarias

Área Base

Brinda los conocimientos fundamentales del marketing deportivo, la forma como ha evolucionado en el tiempo y su estado actual y proyección a futuro. Asimismo se fortalecen los conceptos necesarios para llevar a cabo una gestión óptima de marketing midiendo el retorno sobre la inversión.

Cursos:

- / Introducción al Marketing Deportivo
- / Administración Financiera en el Deporte

Área Funcional

Profundiza los aspectos más importantes del marketing deportivo, buscando trasladar al participante el conocimiento necesario para el manejo y desenvolvimiento profesional en este sector.

Cursos:

- / Comunicaciones y Relaciones Públicas en el Deporte
- / Estrategias de Marketing Deportivo
- / Organización y Producción de Eventos Deportivos
- / Patrocinio y publicidad en el Deporte
- / Instituciones deportivas y marketing

Área de Nuevas Tendencias

El participante podrá conocer las mejores prácticas del E-Marketing aplicado en los negocios relacionados al Deporte. Asimismo el programa dota al participante del conocimiento necesario para comprender el creciente negocio del retail, sus particularidades e importancia en la industria del deporte.

Cursos:

- / Marketing digital aplicado al deporte
- / Retail en el Deporte

Área de Planeamiento e Integración

Se busca consolidar todos los conocimientos adquiridos a lo largo del Diplomado en un proyecto real. El objetivo es que nuestros egresados culminen sus estudios con un proyecto bajo el brazo, el cual puedan seguir desarrollando a fin de generar valor en el mundo del deporte o para sus vidas.

Cursos:

- / Proyecto Empresarial Deportivo

Talleres de Habilidades Complementarias

El Diplomado incluye además un Ciclo de talleres opcionales*, donde el participante tendrá la oportunidad de desarrollar habilidades tales como:

- / Trabajo en equipo
- / Manejo efectivo del tiempo
- / Comunicación efectiva

(*) Los Talleres de Competencias Complementarias se desarrollan en 2 (dos) días sábados que se programan alrededor de la mitad del programa.



Luis Carrillo Pinto

Asesor del Programa

Gerente General y Socio
PLUS DEPORTIVA

Formado en la Escuela Superior de Ciencias Deportivas de Buenos Aires y en la Escuela de Economía y Administración de Empresas de Argentina cuenta con una destacada experiencia en medios, marketing y publicidad, y es reconocido como uno de los principales profesionales en la industria del deporte en el Perú. Ex conductor de programas deportivos de televisión, es actualmente consultor en marketing deportivo de marcas líderes en el mercado peruano, habiendo trabajado campañas para el rehidratante Sporade de AJEPER, Babolat, Movistar, PRIMA AFP, entre otras. Asimismo, dirige hace once años la agencia Plus Deportiva, desarrollando campañas de endomarketing deportivo para importantes empresas del medio como Interbank, Ferreyros, Banco Financiero, Ransa, Hermes, Aceros Arequipa, Petroperú. Conferencista en marketing deportivo y comunicaciones para organizaciones y universidades, escribe también artículos de opinión para medios especializados.



Kike Giles

CEO
Making Contents



Ricardo García-Hjarles

Gerente de Marketing
Plaza Points



Eduardo Barraza

Gerente General
Azul Group



Alessandro Alonso

Gerente Comercial Regional
Explorer



Pablo Nalda Sandoval

Supervisor de Marketing
Herbalife



Iván Huerta Vojvodich

Gerente Comercial y Marketing
Club Alianza Lima



Rafael Penny

Jefe de Marcas y Comunicaciones de Marketing
Movistar

(*) ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA se reserva el derecho de cambiar los docentes de acuerdo con su programa de mejora continua, la disponibilidad de los profesores o causas fortuitas. Tomar en consideración que los docentes que aparecen en este documento son solo una parte del equipo de docentes que tenemos disponibles para este Diplomado, todos con altas competencias y experiencia relevante en los tópicos que dictarán

INFORMACIÓN GENERAL/

CAMPUS MIRAFLORES

Av. Benavides 778

Horario : Martes y Jueves
De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Inicio : 31 de marzo

Duración : 6 meses aproximadamente

Inversión:

Derecho de Inscripción: S/100. Este monto deberá ser cancelado junto con el primer pago a realizar, ya sea al contado o en cuotas.

Es un pago único por curso o programa.

PAGO AL CONTADO		PAGO EN CUOTAS		
Hasta el 18 de Marzo	Después del 18 de Marzo (2)	Nº de Cuotas	Hasta el 18 de Marzo	Después del 18 de Marzo (2)
S/. 5,940	S/. 6,600	7	S/. 933	S/. 1,037

Requisitos para la Inscripción:

- / Contar con 2 años de experiencia laboral e indicarlo en la ficha de inscripción.
- / Enviar vía correo el voucher de pago escaneado o constancia de transferencia.
- / Enviar vía correo una foto tamaño pasaporte con fondo blanco en formato JPG.

Descuentos:

- / Corporativo (a partir de 3 inscritos) después del 18 de Marzo -6% de descuento por participante sobre el precio regular.
 - / (2) Precio Preferencial hasta el 18 de Marzo -10% de descuento por participante sobre el precio regular.
 - / Precio Preferencial y Corporativo (a partir de 3 inscritos) hasta el 18 de Marzo -15% de descuento por participante sobre el precio regular.
 - / Egresados de ISIL (*) Carrera Técnica, Educación Ejecutiva e ISILTECH - 20% de descuento sobre el precio regular.
- (*) Egresado: alumno que ha cursado un programa completo en ISIL, culminando en forma satisfactoria.

Nos reservamos el derecho de modificar las fechas programadas o su cancelación según la cantidad mínima de inscritos requerida por ISIL.