



Diploma Marketing Deportivo

FUNDAMENTOS DEL PROGRAMA

El estado actual de la Industria del Deporte y en especial del Fútbol en nuestro país y en Latinoamérica, se encuentra en etapa de desarrollo; como primera señal están las sociedades anónimas deportivas las cuales pueden abrir sus acciones a la bolsa de comercio y así conseguir financiamiento. Pero el desarrollo posible de esta Industria requiere contar con especialistas que permitan desarrollar la actividad.

En este contexto, el marketing es una de las actividades que más importancia está adquiriendo en el sector deportivo de nuestro país. Como cualquier otro servicio las actividades deportivas, deben comunicarse, promocionarse y conseguir el financiamiento y patrocinio adecuado a su ejecución.

Este programa tiene una gran trascendencia para el crecimiento de la industria del deporte, actividad que presenta en los últimos tiempos un alto grado de crecimiento. Por estas razones, el Instituto Nacional del Fútbol, Deporte y Actividad Física asume este desafío creando el Diplomado en Marketing Deportivo cuyo nivel y contenido confieren una formación general y científica necesaria para un adecuado desempeño profesional.

El Diplomado se imparte en la modalidad a distancia lo que permite llegar a todos los interesados independientemente de su disponibilidad horaria o la región geográfica donde se encuentre.

Los criterios que potencian la ejecución de este programa de Diplomado a distancia con cobertura nacional e internacional y para lo cual se dispone de una plataforma tecnológica (Campus Virtual) que permite un proceso formativo basado en un soporte multimedia, es decir utilizando un sistema que permite al participante sentirse “dentro” del instituto a pesar que geográficamente no lo esté.

OBJETIVO GENERAL DMD

El Diploma en Marketing Deportivo (DMD) del Instituto Profesional INAF tiene como finalidad entregar una visión teórica y práctica de las funciones y aplicaciones del marketing de la gestión comercial en entidades deportivas, junto con capacitar al participante en la utilización de instrumentos y herramientas de apoyo a las decisiones en estas materias.

DIRIGIDO A

El programa está dirigido a ejecutivos, empresarios, dirigentes, profesionales y técnicos encargados de la administración y dirección de empresas deportivas, que pese a tener experiencia práctica, desean estructurar sus conocimientos.

Es además una alternativa para todos aquellos profesionales y técnicos que están interesados en incorporarse al sector de servicios deportivos y desarrollar una carrera profesional aprovechando las oportunidades que éste sector ofrece.

Pueden postular también estudiantes de carreras del INAF, que se encuentren a lo menos en el segundo año o cuarto semestre de su carrera.

REQUISITOS DE POSTULACIÓN:

- Poseer Licencia Media o Equivalente que habilita a la Educación Superior.
- Fotografía digital tamaño carné con N° de R.U.T.
- Completar y enviar ficha de inscripción adjuntando recibo de pago o depósito bancario correspondiente al pago contado o al valor de la primera cuota.

NÚMERO DE VACANTES

- Se admitirán inscripciones al Diplomado hasta formar un grupo de 35 alumnos
- La admisión de alumnos al DMD se realizará por orden de preinscripción de los solicitantes que cumplan los requisitos de acceso solicitados

ESTRUCTURACION DMD

El DMD se ha estructurado para especializar profesionales que asuman responsabilidades, que aprendan a cooperar entre las organizaciones y entre las unidades organizacionales de la empresa, entendiendo de manera acabada las innovaciones tecnológicas, la globalización de los mercados y la complejidad de los competidores.

El Diplomado se basa en un modelo académico de formación a distancia y el apoyo de tecnología e-learning.

PLAN DE ESTUDIOS DMD

Nº ORDEN	MODULO	Nº DE HORAS
1	Conceptos y fundamentos del Marketing	30
2	Marketing aplicado a organizaciones deportivas	20
3	El producto y servicio deportivo	20
4	Patrocinio Deportivo y Organización de Eventos	20
5	La imagen y el posicionamiento de los servicios deportivos. - Generación de la imagen - Propuesta de imagen - Identidad del servicio - Propuesta de valor y estrategia de posicionamiento	20
6	Plan de Proyecto	20
Total Horas Diplomado		130

CUERPO ACADEMICO DMD

Brian Sturgess

Economista, MA (Newcastle) Public and Industrial Economics

Director, Sport Business Research Centre, University of Bournemouth

Profesor University of Bournemouth

Publisher and Editor in Chief, Soccer Investor Limited

Consultor Internacional

Martin Mihovilovic C.

Contador Público Auditor

Administrador Público

Magister en Psicología Organizacional

Magister en Educación

Vicerrector Académico y Profesor de Política y Estrategia de empresas deportivas del Instituto Nacional Del Fútbol, Deporte y Actividad Física

Profesor en Universidades nacionales y extranjeras

Sergio Zúñiga R.

Ingeniero Comercial.

Profesor de Gestión de Marketing y Marketing Deportivo del Instituto Nacional del Fútbol, Deporte y Actividad Física

Gerente General de IDEP Capacitación

Consultor de Empresas

Oscar Guida M.

Director y Productor de Cine y Televisión.

Experto en Comunicaciones Audiovisuales.

Director Comercial y Marketing Instituto Nacional del Fútbol, Deporte y Actividad Física

Dirigente Deportivo

MODALIDAD DE TRABAJO DMD

El Diplomado se estructura en un modelo académico basado en la formación a distancia y el apoyo de tecnología e-learning. Esto permite flexibilidad en el horario de disponibilidad del alumno, a través del campus virtual que es el entorno comunitario se acceso a los apuntes y materiales de las clases, a bibliotecas, foro, chat, grupos de trabajo, noticias, e - mail, etc.

Los manuales de estudio presentan temarios actualizados y rigor técnico, fácilmente comprensibles y con una clara vocación práctica, desarrollados por especialistas técnicos y pedagogos.

La evaluación de cada módulo se realiza a través de casos prácticos que permiten aplicar los conocimientos teóricos a situaciones profesionales reales.

Se aplican test de autoevaluación, para ir midiendo, tema a tema, la correcta comprensión de los contenidos.

Cada alumno cuenta con una clave exclusiva de ingreso al programa lo que le permitirá además de lo expuesto, consultar notas y tener contacto con profesores en forma rápida y fiable entre otras importantes ventajas.

REQUISITOS DE APROBACION DMD

- Aprobación de 5 Módulos.
- Aprobación Trabajo Plan de Proyecto

El Proyecto Final del DMD tiene que realizarse de acuerdo a directrices específicas que se indicarán una vez comenzado el curso. El propio alumno elegirá el tema a desarrollar. El tema elegido tiene que corresponder a uno de los cinco módulos impartidos.

MATRICULA

- Fechas

15 de octubre al 6 de noviembre de 2009

CALENDARIO DEL CURSO

Inicio del curso 9 de noviembre de 2009, según el siguiente calendario

Módulo 1 del 9 de noviembre al 27 de noviembre

Módulo 2 del 28 de noviembre al 11 de diciembre

Módulo 3 del 12 de diciembre al 24 de diciembre

Módulo 4 del 26 de diciembre al 9 de enero de 2010

Módulo 5 del 10 de enero al 24 de enero

Entrega Plan de Proyecto 7 de marzo

INVERSION

Valor del Diplomado \$ 140.000

- **Pago contado 10% descuento**
- **Pago hasta en 4 cuotas de \$ 35.000 cada una.**
- **Procedimiento de pago**
- **Puede cancelarse en Oficinas del INAF en Santiago. Avda. Quilín 5635 A Peñalolen de lunes a viernes de 09:00 a 18:30 hrs.**
- **En Oficinas de Solvencia a nivel nacional**
- **Mediante depósito o transferencia bancaria en la cuenta corriente del INAF. Banco BBVA N° 0019 0100162524. Una vez realizado el depósito enviar copia a las oficinas del INAF mediante fax al 56 2 2981740 o documento escaneado a dmd@inaf.cl**

SOPORTE TECNICO

El Diplomado cuenta con un soporte técnico que proporciona asistencia acerca del uso campus virtual. Se realiza a través de libanez@inaf.cl