

Programa. ¿Cómo sacar el mayor provecho al patrocinio deportivo?

☰ Justificación

☰ Objetivos

☰ Competencias

☰ Criterios de participación y aprobación

TEMARIO

☰ Módulo 1. Los pasos previos a desarrollar antes de conseguir patrocinadores.

☰ Módulo 2. Categorización de sponsors.

☰ Módulo 3. Valorización de los patrocinios.

☰ Módulo 4. Activaciones y derechos adquiridos por auspicios.

Justificación

Existe una marcada necesidad de poder desarrollar las distintas maneras en las que se realiza patrocinio deportivo, ya que al día de hoy no hay demasiada información sobre el tema y, además, es un rubro en donde cada día se necesitan más y mejores conocimientos. La crisis económica a nivel global, los patrocinadores migrando a otro tipo de inversiones y la falta de profesionalismo dentro del deporte marcan esta necesidad de capacitarse y especializarse.

Por otra parte, la necesidad de generar recursos genuinos por parte de la mayoría de las instituciones deportivas hace de este programa una propuesta de valor y contenido destacado para quienes trabajan en el deporte, basado en casos de éxito y una amplia experiencia dentro del mercado de patrocinios latinoamericano. Este programa incluye el material sobre qué hacen los clubes que más ingresos logran en el área.

Actualmente, no existe ningún equipo en Latinoamérica que no tenga, al menos, una persona encargada del patrocinio dentro de la institución a la que pertenece. Por tanto, este programa contará con material tanto teórico como práctico para brindar las herramientas para un patrocinio exitoso, y dar

respuesta al evidente crecimiento sostenido del marketing deportivo en la
región. Objetivos del

CONTINUAR

Objetivos

El planteo de objetivos permite que tenga una idea acabada de lo que se pretende que alcance al finalizar el proceso de enseñanza y aprendizaje de este curso. Pero el propósito es más fuerte aún: indicamos lo que debe lograr para que estos conocimientos aporten a los objetivos de su formación.

Para alcanzar estos objetivos, debe completar el proceso propuesto en el recorrido de las diferentes etapas del curso que se le presenta.

Entonces, si trabaja de la manera indicada, estará en condiciones de alcanzar los siguientes objetivos:

Objetivo general

Conocer las principales herramientas de *marketing* para desarrollar el patrocinio deportivo de una manera correcta.

Objetivos específicos

- Objetivo específico 1: conocer en profundidad qué es el patrocinio deportivo.
- Objetivo específico 2: conocer y desarrollar estrategias eficaces asociadas al uso del patrocinio.
- Objetivo específico 3: conocer casos de éxito para replicar dentro de las instituciones deportivas.
- Objetivo específico 4: desarrollar los conocimientos relacionados a las principales herramientas de medición del retorno del patrocinio deportivos.

CONTINUAR

Competencias

Las competencias que esperamos usted desarrolle con el recorrido de este curso son:

Competencias genéricas

- **Trabajo en equipo y colaborativo:** capacidad de integrarse con sus compañeros para lograr los objetivos compartidos y la sinergia de un grupo de alta performance.
- **Capacidad de análisis y reflexión:** capacidad de examinar metódicamente los distintos aspectos de una realidad o situación y asumir una valoración frente a ellos.
- **Creatividad y soluciones innovadoras basadas en el conocimiento:** capacidad para dar nuevas alternativas de solución a problemas existentes basadas en el conocimiento formal.

Competencia específica

- **Adquirir los conocimientos y las herramientas disponibles para poder mejorar el rendimiento de los patrocinios deportivos del lado del auspiciante y del auspiciado; mejorando, así mismo, el retorno del mismo.**

CONTINUAR

Criterios de participación y aprobación

Criterios de participación

Durante el mes de cursado, se espera que el alumno:

- Recorra los contenidos multimediales de cada uno de los módulos que integran el curso.
- Realice las actividades propuestas.
- Realice la evaluación final.

Criterios de aprobación

Se recomienda que el alumno realice las cuatro (4) actividades propuestas y luego resuelva el examen final.

Para aprobar el cursado, el alumno deberá obtener un puntaje de al menos 60% en el examen.

CONTINUAR

Módulo 1. Los pasos previos a desarrollar antes de conseguir patrocinadores.

CONTINUAR

Módulo 2. Categorización de sponsors.

CONTINUAR

Módulo 3. Valorización de los patrocinios.

CONTINUAR

Módulo 4. Activaciones y derechos adquiridos por auspicios.

CONTINUAR