

Programa: Canales de venta en la era digital



PROGRAMA DEL CURSO

- ≡ **Objetivos**
- ≡ **Competencias**
- ≡ **Criterios de participación y aprobación**

TEMARIO

- ≡ **Módulo 1. La digitalización de la venta directa e indirecta**
- ≡ **Módulo 2. Estrategia de marketing**
- ≡ **Módulo 3. Negocio digital en deportes**
- ≡ **Módulo 4. Nuevas tendencias digitales**

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

Influir y liderar el cambio en términos de ingresos y transformación digital en el contexto de la explotación de espacios en la industria del fútbol.

Objetivos específicos

Conocer las herramientas necesarias para dotar sus instalaciones, en espacios digitales que ayuden a vivir la mejor experiencia al cliente y fan.

[CONTINUAR](#)

Competencias

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

Competencias genéricas

- 1** **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.
- 2** **Capacidad de análisis/reflexión:** capacidad de examinar metódicamente los distintos aspectos de una realidad o situación y asumir una valoración frente a ellos.
- 3** **Creatividad/ soluciones innovadoras basadas en el conocimiento:** capacidad para dar nuevas alternativas de solución a problemas existentes basadas en el conocimiento formal.

Competencias específicas

- Manejo de toda la gestión comercial y de marketing de los canales de venta B2C y B2B, dentro de toda la transformación digital en la que se ve envuelta la industria deportiva.

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.
- Resuelva las autoevaluaciones asignadas en cada módulo.
- Realice las actividades propuestas, sean grupales o individuales.
- Realice el examen final.

Criterios de aprobación

Para la aprobación del curso se requiere que el alumno realice las (4) actividades propuestas en el curso y apruebe el examen final.

El alumno deberá obtener un puntaje final del 70% o más. Esta nota resultará del promedio entre las actividades y el examen final.

CONTINUAR

Módulo 1. La digitalización de la venta directa e indirecta

Unidad 1.1. Venta socios, público general y otros colectivos

Unidad 1.2. Digitalización de agencias y touroperadores

CONTINUAR

Módulo 2. Estrategia de marketing

Unidad 2.1. Canales de adquisición

Unidad 2.2. Big Data y Dashboards

CONTINUAR

Módulo 3. Negocio digital en deportes

Unidad 3.1. La industria digital en los deportes

Unidad 3.2. Fan - Consumidor

CONTINUAR

Módulo 4. Nuevas tendencias digitales

Unidad 4.1. Smart Stadiums

Unidad 4.2. E-Sports

CONTINUAR