

# Optimización de los Patrocinios Deportivos - Programa

☰ Justificación

☰ Objetivos

☰ Competencias

☰ Bibliografía

☰ Criterios de participación y aprobación

## TEMARIO

---

☰ Módulo 1. Renovación y continuidad de los sponsors

☰ Módulo 2. Planificación y estrategia a largo plazo

☰ Módulo 3. Medición del retorno por patrocinio

☰ Módulo 4. Casos de éxito en Latinoamérica

# Justificación

---

Existe una marcada necesidad de 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 Plan

CONTINUAR

# 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 de este.**

**CONTINUAR**

# Bibliografía

---

## Bibliografía básica

**Ander-Egg, E.** (2012). *Cómo aprender a hablar en público*. Lumen.

**Carnegie, D.** (2000). *Cómo hablar bien en público e influir en los hombres de negocios*. Ed. Sudamericana: Buenos Aires.

**Di Bartolo, I.** (2012). *Oratoria contemporánea*. Claridad: Argentina.

## Referencias bibliográficas

**Di Bartolo, I.** (1998). *Oratoria moderna*. Corregidor: Argentina.

**Loprete, C.** (1992). *Introducción a la Oratoria Moderna*. Ed. Plus Ultra: Buenos Aires.

**Yagosesky, R.** (2001). *El poder de la oratoria*. Ed. Júpiter: Venezuela.

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. Renovación y continuidad de los sponsors

---

---

CONTINUAR

## Módulo 2. Planificación y estrategia a largo plazo

---

CONTINUAR

## Módulo 3. Medición del retorno por patrocinio

---

CONTINUAR

## Módulo 4. Casos de éxito en Latinoamérica

---

CONTINUAR