



MÓDULOS

DIRECTIVOS

MÓDULOS DIRECTIVOS

Los **Módulos directivos** nacen a partir del Programa de Desarrollo Directivo (PDD) del que hemos realizado muchas ediciones con un nivel de satisfacción por parte de los alumnos muy alto.

El objetivo de estos Módulos directivos es que tanto exalumnos del PDD como nuevos alumnos tengan la oportunidad de elegir una formación muy específica en un tema concreto que sea de su interés sin necesidad de cursar todo el PDD.

La suma de todos estos Módulos forman el programa completo del PDD, por lo que mantienen una visión innovadora del sector del fitness y de la gestión de empresas contribuyendo así a mejorar la capacidad para afrontar nuevos retos profesionales y para llevar a la empresa a un nivel superior.

La Fitness Management School (FMS) aglutina el conocimiento de las escuelas de negocios, con la experiencia y el conocimiento reales de gestores de clubes de fitness. Por ese motivo, el claustro está compuesto por una mezcla de profesores de Business Schools y de profesionales del fitness con alta responsabilidad en clubes de renombre.

Los módulos directivos se han diseñado para dar una formación de escuela de negocios a los directivos del fitness, pero no una formación meramente académica, sino más bien una formación práctica y muy directa a la realidad de la gestión de un club. No se trata de cursos generalistas de Management o de gestión deportiva, sino que son cursos específicos de gestión de clubes de fitness, por lo que se ha diseñado un programa que entra, desde la primera sesión, en contenidos de valor práctico y 100% aplicables.

MÓDULOS DIRECTIVOS

¿Es para mí?

Los módulos directivos van dirigidos a propietarios, directores generales o directores de operaciones de clubes de fitness y estudios boutique que quieran mejorar sus conocimientos y el rendimiento de su empresa.

Los módulos directivos también se dirigen a mandos intermedios, especialmente directores técnicos, directores de producto, directores comerciales o responsables de área que quieran impulsar su desarrollo profesional.

Por último, estos módulos están pensados también para exalumnos del PDD que quieran reforzar sus conocimientos en un tema concreto y con contenidos actualizados.

¿Qué aprenderé?

Cada uno de los módulos directivos cubre uno de los 5 lenguajes empresariales que debe dominar todo directivo: el económico-financiero, el del cliente, el del talento, el de la estrategia y el de los productos y servicios.

Como un buen directivo no se caracteriza únicamente por su alto nivel de conocimientos, los módulos directivos se orientan también hacia el desarrollo de un estilo de dirección y liderazgo basado en la inteligencia emocional y en el compromiso y la pasión por el trabajo.

OBJETIVOS



Compartir con todos los asistentes al curso una forma de entender el sector del fitness, de entender el club como una empresa y de encontrar nuevas formas de competir en la realidad actual y futura.



Dotar a los directivos del fitness de nuevas capacidades y habilidades que les permitan mejorar el liderazgo y la toma de decisiones.



Formar a los directivos del futuro con una mentalidad crítica y abierta que facilite la innovación y la creatividad en la gestión.

MÓDULO 1

Análisis de mercado y Estrategia

- Análisis del mercado del fitness
- Análisis de modelos de negocio
- Estrategias de competitividad
- Caso práctico: Cadena Low-cost
- Gestión de procesos de cambio
- Estrategias de competitividad mid market
- Estrategias de crecimiento
- El Plan estratégico
- Estrategias de cadenas y expansión

“La industria del fitness opera en un entorno de alta inestabilidad y gran velocidad de cambio que requiere un alto grado de innovación.”

MÓDULO 2

Economía, Finanzas y Control de Gestión

- Control de gestión y cuadro de mandos
- Análisis de la empresa y benchmarking
- Toma de decisiones
- IA y gestión de datos
- Economía para empresas (I)
- Economía para empresas (II)
- Economía para empresas (III)
- Economía para empresas (IV)
- La visión de la banca
- Modelos de financiación
- La visión de la banca

“La toma de decisiones está influenciada por las emociones. El análisis de datos y KPI’s permite tomar decisiones con la mente racional.”

MÓDULO 3

Gestión de equipos y Liderazgo

- Desarrollo personal y autogestión
- Gestión de equipos de alto rendimiento
- Negociación y gestión de conflictos
- Networking
- Modelos de liderazgo
- Caso Marisma: Gestión de equipos
- Sistemas retributivos y de selección

“Estamos en el negocio de las personas. Un directivo dedica un 80% de su tiempo a gestionar personas.”

MÓDULO 4

Marketing, Comercial y Fidelización

- Fundamentos del Marketing (I)
- Fundamentos del Marketing (II)
- Dirección comercial (I)
- Dirección comercial (II)
- Implantación de procesos comerciales (I)
- Implantación de procesos comerciales (II)
- Estrategias de fidelización
- Marketing digital
- Experiencia y ciclo de vida del cliente
- Creatividad en Marketing y Social Media
- Organización del departamento comercial

“El Fitness es un mercado competitivo en el que la lucha por los leads y los clientes es cada vez más feroz y requiere de grandes conocimientos en marketing.”

MÓDULO 5

Dirección y organización del Área Técnica

- Tendencias del ejercicio
- El rol del Director técnico
- Organización del Área Técnica
- La nutrición como negocio
- Caso práctico: Director técnico
- Gestión de procesos y control
- Formación y motivación del equipo
- Tendencias en equipamiento y sala fitness
- Diseño de espacios y experiencia de cliente

“La Experiencia del cliente depende en gran medida de QUÉ productos y servicios ofrecemos y de CÓMO los entregamos al cliente.”

METODOLOGÍA



La metodología de trabajo se basa en el concepto de “*Learning by doing*” (“Aprender haciendo”), por lo que se utilizan diversas herramientas de trabajo para potenciar la participación de todos los asistentes, simulando situaciones reales en la gestión de un club. Algunas de las metodologías utilizadas son:

- **Exposición teórica:** se utiliza para centrar los aspectos fundamentales de la sesión, buscando, a partir de ahí, otras metodologías más participativas.
- **Método del caso:** es la metodología de enseñanza más utilizada en las escuelas de negocios, y consiste en replicar situaciones reales que el estudiante debe resolver de manera individual o en grupo, exponiendo y defendiendo sus razonamientos.
- **Discusión en grupo:** se plantea un problema concreto y se discute en grupo, lo que permite ver diferentes puntos de vista para conseguir una solución más creativa.
- **Exposición de casos reales:** el programa cuenta con algunos invitados que aportarán una experiencia real vivida en la gestión de un club de fitness.
- **Lecturas y ejercicios:** entre sesión y sesión se plantearán al estudiante tareas a realizar para preparar la sesión presencial.

PROFESORADO

El claustro de profesores está compuesto por integrantes de prestigiosas escuelas de negocios y por altos directivos con amplia experiencia en la gestión de clubes de fitness de referencia

Esta combinación de perfiles permite unir el mundo académico con el profesional y sacar lo mejor de cada uno de ellos, creando un contenido de gran valor para el estudiante.

CONOCE A LOS
PROFESORES

CONOCE A
PABLO VIÑASPRES



HORARIOS Y FECHAS

Fecha de inicio y finalización

Módulo 1: del 11/01/2022 al 22/02/2022

Módulo 2: del 01/03/2022 al 19/04/2022

Módulo 3: del 26/04/2022 al 26/05/2022

Módulo 4: del 31/05/2022 al 20/09/2022

Módulo 5: del 22/09/2022 al 27/10/2022

Los módulos pueden tener una duración ligeramente diferente, pero por lo general constan de unas 15 horas lectivas más 10 horas de preparación de clases. En total unas 25 horas de dedicación.

Horario:

Las sesiones se realizarán en directo los todos martes y algunos jueves a las 19:00h (CET).

Quedarán grabadas para verse más tarde en caso de no poder asistir.

MÓDULOS DIRECTIVOS

COSTE DEL PROGRAMA

Cada Módulo directivo tiene un coste de 350€.

Existen dos modalidades de pago:

- Pago en una cuota con un 10% descuento
- Pago en 3 cuotas

TITULACIÓN

Los participantes que hayan superado la totalidad del Módulo directivo según los requisitos establecidos, obtendrán el certificado emitido por la Fitness Management School.

Si quieres más información:

SEDE ESPAÑA Y PORTUGAL

 (+34) 93 456 09 45

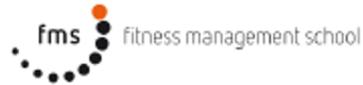
 formacion@fms.com.es

SEDE LATINOAMÉRICA

 (+52) 55 9121 4623

 rodrigo@fms.com.es

**INSCRÍBETE A
ESTE CURSO**



WWW.FMS.COM.ES

**SEDE ESPAÑA Y
PORTUGAL**

**TEL: (+34) 93 456 09 45
FORMACION@FMS.COM.ES**

SEDE LATINOAMÉRICA

**TEL: (+52) 55 9121 4623
RODRIGO@FMS.COM.ES**

fitnessKPI

**THOMAS
WELLNESS GROUP**

E G Y M

PAVIGYM
THE BASIS OF FITNESS

LIFE FITNESS
FAMILY OF BRANDS

NutriSport

veevo

**mercado
Fitness**